迷宮入り, 不治の病?!

解明されない謎の数々

The kind of assignment doesn't need to the lines to remind

这种事，不必老板交待(提升员工从优秀到卓越的7堂课)（精选本）

麦迪

内容简介

企业培训优秀员工责任感和工作方法的工具书。培训大师麦迪先生告诉你，能否实现自我从优秀到卓越的转变，工作中需改进工作策略，发挥出自己巨大的潜能。只有具有了责任感，一切问题才能迎刃而解。如何实现员工从优秀到卓越的转变?

声明

本书内容系书仓用户从网络中收集，利用书仓在线制作、转换服务生成，存放于书仓，
仅供个人收藏、学习使用。
其制作、收藏者承诺不把此内容用于商业用途。
也请借阅者勿公开传播以及应用于商业用途。

书仓网仅止为个人或者机构提供在线内容制作、转换、存储等服务。
书仓网上所有非epubsys帐号下的内容均为个人使用行为。

第 1 章 目 录

第一章　创造高效益，做企业期望的员工1

1变“要我做”为“我要做”2

2时下老板要找的人6

3把精力放在最具“生产力”的事情上11

4一切以业绩为导向15

5主动创新，主动改变18

6主动与老板沟通23

7比老板更积极主动27

8员工必须做到的事情30

第二章　该做的事马上去做,做到位35

1你为什么还不是优秀的员工36

2没有万事俱备的时候40

3做好每一件小事43

4把自己的工作做好48

5最理想的任务完成期是昨天51

6高效率地利用时间54

7勇于挑战“不可能完成”的工作58

第三章　融入团队，成为公司必不可少的人61

1任何成就都来自团队协作62

2集思广益，听取他人的建议68

3建立自己的人际网络71

4永远以最佳的精神状态工作77

5做全公司最赚钱的职员81

6没有自己私人的时间84

7只有老板成功了，你才能够成功87

8不断学习是最佳的工作保障90

9工作没有完美的时候93

10不要只为薪水而工作96

11怀有一颗感恩的心99

12尊重同事，增强合作精神102

第四章　德才兼备，拥有职场必备的美德107

1忠诚地对待工作108

2诚实让你赢得他人的信任113

3勤奋促使工作不断进取116

4敬业是一种使命121

5热情是职场人士的生命125

6责任感使你出类拔萃131

第五章　发现问题的症结，找到解决方法135

1工作中常见的通病136

2了解自己的工作，并发现其中的问题144

3不要打乱职场规则149

4不要满足于自己的工作现状153

5不要轻视自己的工作156

6小地方容易出现大纰漏160

7改变态度，才能改变问题163

8抓住解决问题的关键169

9把问题转化成机遇172

10不要把问题推给别人176

第六章　在工作中，不断超越自我181

1锁定目标，追求高绩效182

2寻找自己的最佳位置187

3用心做事191

4独立思考，做对的事情196

第七章　不断努力，获取终极奖励201

1养成注重细节的好习惯202

2严格遵守和有效管理时间206

第 2 章 前 言

如何实现员工从优秀到卓越的转变？关键在于企业的员工有没有向卓越迈进的渴望，能否实现自我从优秀到卓越的转变。在工作中，只需改进你的工作策略，你就能成为一名优秀甚至卓越的员工，发挥出自己巨大的潜能。很多企业的领导人为企业层出不穷的问题感到头痛不已——这些问题不但难以解决，而且相当“顽固”，一个刚刚被解决，很快又出现几个。这些问题实际上都是由一个关键问题引发的。解决这个关键问题就是“个人担当”，也就是责任感。只有员工具有了责任感，一切问题才能迎刃而解。

要成为一名优秀员工，你无需高IQ或者圆滑的社交技巧，在需要改进的工作策略中，“主动性”最能体现出优秀与普通的差异。任何一个具有专业技能，有竞争力的新雇员都必须在最初的6至12个月证明自己的主动性，否则，就意味着你和别人毫无区别。所有公司不得不开始裁员时，首选的都是那些缺乏主动性的员工。

一位聪明的员工具备了主动性，他就能采取直接的、重要的行动为公司获得收益和取得市场的成功。《这种事，不必老板交待》（提升版）是《这种事，不必老板交待》（白金版）和《这种事，不必老板交待》（钻石版）的合集本。本书全面的介绍了员工从优秀到卓越

迈进所具备的特质和工作准则，让这本老板与员工可以一起分享的绝佳之书，来完成你每天头痛而难以解决的事情。

第 3 章 创造高效益，做企业期望的员工(1)

1变“要我做”为“我要做”

在《圣经》中记载有这样一则故事:

从前,有一个严厉的主人要到外国去,临行前他将仆人们叫到跟前,按着各人的才干给了他们一笔银子,一个给了5000塔拉(古犹太银币单位),一个给了2000塔拉,一个给了1000塔拉,随后主人便出国去了。

那个领5000塔拉的仆人,把这笔钱拿去做买卖,另外赚了5000塔拉;那个领2000塔拉的也照样赚了2000塔拉。但那个领了1000塔拉的仆人却挖了个洞,把钱藏了起来。

过了许久,主人回来了,那个领5000塔拉的仆人带着赚来的5000塔拉,说:“主人,您交给我5000塔拉,请看,我又赚了5000塔拉。”主人很高兴,让他一同坐下享乐。

那个拿2000塔拉的仆人也同样献上赚来的钱,获得了主人的嘉许。

最后那个仆人上前说:“主人啊,我知道您是很严厉的人,我就害怕把钱弄丢，于是把您交给我的1000塔拉埋藏起来。请看,您原来的银子还

在这里,分毫不少。”

主人道:“你这又笨又懒的仆人，既然知道我是严厉的人，至少应当把我的银币放到银行里，等到我回来时，可以连本带利收回来，怎可将银币埋藏起来？”

主人大怒之余，吩咐左右夺过他手中的1000塔拉，交给那个有1万塔拉的仆人，同时道:“凡有的，还要加给他，叫他有余;没有的，连他所有的也要夺过来。”

优秀员工就是那“有余”的人。从表面上看，他们比平庸者拥有“有余”的智慧、能力和机遇。但实际情况是，他们之所以拥有这种“有余”，是因为他们能在没有“主人”命令的情况下，主动把5000塔拉变成1万塔拉，主动挖掘自身潜能，从而慢慢拉开了与平庸者的距离。

由此可见，主动就是不用别人告诉你，你都可以出色地完成工作。这也是优秀员工之所以优秀、之所以绩效高的最根本原因。

所以，永远不要把“要我做”当做工作的前提，高绩效最喜爱“我要做”的那类人，并乐意为其效劳，鉴于此，你必须像优秀员工那样，发扬主动率先的精神，变“要我做”为“我要做”。无论面对的工作多么枯燥乏味，“我要做”的主动精神都会让你取得非凡的业绩。

但“积极主动”不是某些人所理解的强出头、富侵略性或无视他人的反应。积极主动的人反应更敏锐，更为理智，更能切合实际并掌握问题的症结所在。因为只有抓住了问题的症结所在，并积极主动，才能取得好的结果。

为了使几亿印度人民脱离殖民统治，许多印度议员纷纷谴责大英帝国奴役印度人民。但印度圣雄甘地却未加入到奔走呼吁的队伍。他认为暴力反抗对于拯救人民是无益的，最好的解决问题的办法是“非暴力不抵抗”，抵制英货，最终取得了胜利。从表面上看，那些奔走呼吁的议员似乎更积极，但实际上未抓住问题的症结，只是在做表面文章。只有像甘地那样掌握问题的症结并积极地采取措施，才能取得理想的效果。

“积极主动”要落实到行动上！

优秀员工的“积极主动”，均灌注于工作的点滴之中。也正因为如此，他们的工作能力才日强一日，工作业绩才得以不断提高。总的来说，思想上的积极主动落实到现实工作中，主要体现在以下几个方面:

主动熟悉公司的一切

熟悉公司的一切是做好工作的基础。它主要包括公司目标、使命、组织结构、销售方式、经营方针、工作作风……主动使自己像老

板一样了解所在的公司，可让你在今后的工作过程中采取的行动更准确，效果更出色。

不等待命令

如果你习惯于“等待命令”，首先，就会从思想上缺乏工作积极性而降低工作效率;其次，你还会养成“有所为而为”的工作态度，或者只做你喜欢的工作。一个人一旦被这些不良思想左右，任何时候他都艰难要求自己主动去做事。即使是被交待甚至是一再交待的工作，他也会想方设法去拖延、敷衍。事实表明，“等待命令”是对自己潜能的“画地为牢”，从一开始就注定了平庸的结局。

第 4 章 创造高效益，做企业期望的员工(2)

工作时不要闲下来

工作中不让自己闲下来，主动找点事做，你就能更加完善自己，在工作中提高自己的工作能力。优秀的员工每当完成一项工作时，总去翻工作日记，问自己是否所有的目标都已达到？有什么项目需要加上去？还需要向别人学习什么，以使自己的工作能力得到扩大和充实？总之在任何闲暇的时候主动处之，你就能争取到更多的机会，不断提高自己的经验和能力。

主动做分外的事

许多著名的大公司认为，一个优秀的工作者所表现出来的主动性，不仅仅是能坚持自己的想法或项目，并主动完成它，还应该主动承担自己工作以外的责任。

比尔在一家商店工作时，一直自我感觉很好。因为他总能很快做完老板布置的任务。一天，老板让比尔把顾客的购物款记录下来，比尔很快就做完了，然后便与别的同事闲聊。这时老板走了过来，扫视

了一下周围，然后看了一眼比尔。接下来老板一语不发地开始整理那批已经订出的货物，然后又把柜台和购物车清理干净。

这件事深深震动了比尔，他瞬间发现自己一直以来是多么的愚蠢，他明白了一个人不仅要做好本职工作，还应该主动地再多做一些，哪怕老板没要求你这么做。这一观念的改变，使比尔更加努力地工作，他由此学到了更多的东西，工作能力突飞猛进，最终比尔成了公司的副总。

主动提建议

也许你的老板或同事的某种处理事务的方式的效率不高，而他本人并未察觉或不知如何改进。这时，如果你有好的主意，就应该主动地提出来。主动提出合理化的建议，不但可以为你赢得好人缘，更有利于你与同事的合作，提高工作效率，进而推动整个组织绩效的提高。要做到这一点，你必须主动了解和学习公司业务运作的经济原理，为什么公司业务会这样运作？公司的业务模式是什么？如何才能盈利？……主动关注整个市场动态，分析竞争对手的错误症结，可以避免思维的固化，从而提高你的工作能力。

要想成为一名优秀的员工，就必须具有积极主动的品质，这种积极主动不能仅仅局限于一时一事，你必须把它变成一种思维方式和行

为习惯。只有时时处处表现出你的主动性，才能获得机会的眷顾，并最终成就卓越。

2时下老板要找的人

世界每天在变，“谁是最可爱的员工”这个被无数老板重复无数遍的话题，其“内涵”也随着时代在演变，不断被延伸、升华，发生着质的变化。在新经济时代，昔日的“听命行事”不再是“最可爱的员工”模式，今天的老板，根据时下所需，对“最可爱的员工”模式重新设计，铸造出“不必老板交代，积极主动做事”的一代新人。

要成为时下老板要找的“积极主动”的新人，你必须在以下5个方面获得老板的认同。

主动改进

每个老板都希望自己的员工能主动工作，带着思考工作。对于发个指令，揿动按钮，才会动一动的“电脑”员工，没有人会欣赏，更没有老板愿意接受。职场中，这类只知机械完成工作的“应声虫”，老板会毫不犹豫地剔除在考虑之外。

对于老板而言，只有那些能准确掌握自己的指令，并主动加上本身的智慧和才干，把指令内容做得比预期还要好的人，才是他们真正要找的人。

这类员工从不认为老板的指令“神圣不可侵犯”。当他们接到一项明确的任务后，如果他们在老板的指令之外，有另外一条更好的途径可走，他们会主动请示老板，积极改进。当其他员工像“瞌睡虫”一样盲目服从老板时，只要他们确实认为授权方向不对，就会运用他们的推理和说服力，晓之以情，动之以理，阐述自己的看法，绝不人云亦云。

一般而言，这类做*给老板“侵略性”之感。但聪明的老板绝不会因此将他们拒之“门”外，仍然会将他们纳入所需之列。因为老板们完全相信: 即使工作未按自己所设想的进行，但一定正被按一种更好的方法完成。

第 5 章 创造高效益，做企业期望的员工(3)

主动请愿

每个老板都有被公司事务缠得焦头烂额的时候，在这个时候，作为员工的你应该怎么办呢?

在老板的工作日程表上，常会出现一些毫无新意的工作，由于这些工作无表现可言，所有人都不想做。

但是工作总是要有人来做的。这时，如果你能摒弃“避之犹恐不及”的消极心态，主动请愿，甘愿做“最傻”的工作，结果会怎样呢?

“琐事中孕育伟大的种子”。事实上，这类工作往往比那些表面看起来华丽动人的工作，更有争取的价值，它更能展露一个人的才华、勇气和积极热情的心。对于肯做肯干、不斤斤计较，懂得不让浅显和琐碎的问题烦扰老板的员工，老板往往印象深刻。因为他可以依赖。

特别是在老板工作触礁，迫切需要帮助的时候，如果你能挺身而出，危难时刻施以援手，一肩挑起，一旦他的难题获得解决，你在他心目中的地位会更为重要。

主动犯错

“工作过分完美反而不美。”这句话乍听荒诞之极，其实大有文章。

假如你刻意逃避错误，总想把工作做得完美，这说明你很可能在按常规做事，墨守成规，缺乏新的创意。在情势瞬息万变、竞争激烈的现代社会，做事流于保守的员工绝非老板所需。对老板而言，这类员工充其量只能作为“垫底”的，让老板放心，但绝不会令老板欣赏。

所以说，当“完美”遮住你的才华时，犯一些开拓过程中不可避免的错误，是值得的。别太执著于“质”的方面的完美，接受和尝试用新的想法和方法相配合，并改变自己的工作方式，让你的工作变得更加灵活。哪怕失败也不要紧。这十分有助于老板发现你的特殊之处，从而更加欣赏你，认为“此人可塑也”。因为具有“犯错”精神的你，会使老板意识到，你可能为他的公司带来不可预知的利益。值得一提的是，“刻意犯错”时，你应有把握能及时扭转败局，否则你便真的失败了。

主动负责

我们在一些功夫片中常能看见一些敢做敢为的大丈夫，这些人最能获得江湖豪杰的钦佩。

现在，在企业里，老板越来越需要那些敢做敢当，勇于承担责任的员工。因为，在现代社会里，责任感是很重要的，不论对于家庭、公司、社交圈子，都是如此。它意味着专注和忠诚。

“我警告我们公司的人，”美国塞文事务机器公司前董事长保罗·查来普说：“如果有谁说：‘那不是我的错，那是他(其他的同事)的责任’，被我听到的话，我就开除他，因为说这话的人显然对我们公司没有足够兴趣——如果你愿意，站在那儿，眼睁睁地看着一个醉鬼坐进车子里去开车，或任何一个没有穿救生衣、只有2岁大的小孩单独在码头边上玩耍——好吧!可是我不容许你这样做的。你必须跑过去保护那2岁的小孩才行。”

“同样地，不论是不是你的责任，只要关系到公司的利益，你都该毫不犹豫地加以维护。因为，如果一个员工想要得到提升，任何一件事都是他的责任。如果你想使老板相信你是个可造之才，最好、最快的方法，莫过于积极寻找并抓牢促进公司利益的机会，哪怕不关你的责任，你也要这么做。”

由此可见，老板心目中的员工，个个都应是负责人。只有主动对自己的行为负责、对公司和老板负责、对客户负责的人，才是老板心目中良好的公司人。

如果你在推卸责任，老板也许会因为你尚有其他长处可用，不愿当众揭穿推卸责任的行为，但是，在老板的心目中，早已判断你是一个并不可靠的人。

主动进取

微软招聘时，颇为青睐一种“聪明人”。这种“聪明人”，并非在招聘时就已是某一方面的专家，而是一个积极进取的“学习快手”，一个会在短时间内，主动学习更多的有关工作范围知识的人，一个不单纯依赖公司培训，主动提高自身技能的人。

需要“主动进取”的员工，是老板们的共同心声。具有这种精神的员工，是企业进步不可或缺的支柱。

第 6 章 创造高效益，做企业期望的员工(4)

今天的社会，是一个高度竞争、充满机会与挑战的社会。受大环境影响，企业的环境也总是处于困难和竞争之中。在这种残酷的环境中，每个公司必须时刻以增长为目标才能生存。要达到这个目标，公司员工必须与公司制定的长期计划保持步调一致，而真正能做到“一致”的，只有主动进取的员工。

比如，任何时候，你都不能满足现有的知识，一味“低头拉车”，这种不良思想，会阻碍你百尺竿头更进一步的可能。一个停滞不前的员工，自然不会为老板所需。但是，你若在“拉车”的同时，懂得“抬头看路”，把眼光放在远处，自我鞭策，自我栽培，自我锤炼，主动进取，积极向远方迈进，老板就会从内心欣赏你，认同你，接纳你。

总而言之，当今社会，是一个“攻”的世界，只重“守”的人是很难脱颖而出的。如果你此时正蜗居在被遗忘的角落，尴尬而艰难地生存着，赶快用“五大主动”武装自己，“进攻”职场吧。别再让生命去等候。没有人天生比别人幸运，只要你不厌其烦，时刻鼓励自己“积极主动”起来，你很快就会被“金榜题名”，成为一名老板真正所需的人。

3把精力放在最具“生产力”的事情上

美国密执安大学的一位教授曾做过这样一个实验:将6只蜜蜂和6只苍蝇放入一个玻璃瓶中,然后将瓶子平放,瓶底朝向光亮。结果发现:蜜蜂反复朝有光亮的一方飞去,想在瓶底找到出口,一直到它们力竭倒下或饿死。苍蝇一开始也朝有光亮的底部飞去,然而几次碰壁后就改变了方法,开始试着朝各种不同的方向飞。结果,不到10分钟都从瓶口逃了出去。

方法决定成功,方法决定效率,方法决定速度。这一放之四海而皆准的真理在工作中同样适用。

“二八定律”让时间更具“生产力”

“大多数人无法高效率地完成工作,就是因为他们把太多的精力花在次要的事情上。用大量的时间去完成重要的工作,这是巴莱多原则告诉我们的工作技巧。”一位优秀员工如此说。

19世纪末20世纪初,意大利经济学家及社会学家巴莱多提出:在任何一组东西之中,最重要的通常只占其中的一小部分。这就是著名的“巴莱多原则”。

根据巴莱多原则,在一家公司,通常是20%的高绩效的人完成80%的工作。你也许会感到很惊讶,但这却是事实。比如在销售部,通常是20%的人带来80%的订单;在开会时,20%的人通常会提出80%的建议。也正

因此,所有的优秀员工一致认为:高效率地完成工作的技巧源自于将80%的精力放在最重要的任务上。

比尔是纽约某油漆公司的销售员，在工作的第一个月,比尔仅挣了1000美元。比尔很气恼:“为什么别人都能赚那么多,而我却这么少?”分析销售图表后,比尔发现他的80%的业绩源自于他的20%的客户,但是,他却对所有的客户花费了同样的时间。比尔恍然大悟,拍着脑袋直喊“笨”。第二个月工作开始后,比尔把他手中最不活跃的36位客户搁到最后,把80%的精力集中到最有希望的20%的客户身上,到第二个月月底,比尔赚到的钱是第一个月的10倍。

因此,当你面临很多的工作,不知如何着手时,当你耗尽全身的精力,工作效率仍然提不上去时,当你为花了太多的精力做没多大意义的事而懊悔不已时,那么,就应该及时审视一下自身,看看自己是否在依照巴莱多的“二八定律”来进行工作的。把80%的精力放在最重要的任务上,只有这样,你才能高效率地运用有限的精力,有效地提高工作效率。

将80%的精力用来完成最重要的工作,一个人的潜力就能得到更好的发挥,这就好像一个果农要想在秋天获得丰硕的成果,就要把果树上面的多余枝杈剪除掉,只有这样,他才能在来年享受到收获的快乐。

了解了“二八定律”的重要性之后,你还必须学会根据自己的核心能力,排定日常工作的优先顺序。建立起优先顺序,然后坚守这个顺序,工

作起来才会事半功倍。

第 7 章 创造高效益，做企业期望的员工(5)

“分清轻重缓急,设计优先顺序”，这是巴莱多定律的精髓。优秀员工都是以分清工作主次来统筹安排精力和时间,把有限的精力和时间用在最具有“生产力”的地方的。

全神贯注，切勿分散

鉴于任务的重要性和紧迫性,你还必须学会聚精会神、全身心投入。一个员工如果只知道工作的轻重缓急，但在处理最重要的工作时却缺乏集中注意力的能力，仍然不会取得好的成果。就如同一个人知道该做什么，但在行动时却总为无关紧要的事分神，结果总是一无所成。

对于任何员工来说，假如你不能把精力放在最重要的任务上，注意力分散的话，是十分不利于任务的完成的。要想切实地提高工作效率，你必须专注于重要的事务。

乔治·西默农是法国一位著名的作家，他非常明白集中注意力的重要性。在写书过程中，为了能够静心写作，乔治都要将自己与外界完全隔绝，他不接任何人的电话，拒绝会见任何来客，既不看报纸,也不

看任何杂志和来信，他的全部身心都投入到自己的写作之中。在这种专注的境界里，乔治曾以11天的惊人速度，写出了法国历史上最畅销的小说之一。

当然，作为一名员工，身在职场之中，无法像乔治那样将自己置于完全“封闭”的环境中，但这并不表明你不能将精力集中于重要的事务上。很多优秀员工在执行重要任务的过程中会全神贯注于工作本身，而不去理会那些并不重要的电话，也把那些不重要的会见放在自己工作效率不高的时段。

在运用80%的精力处理最重要的工作时，也可以将注意力“封闭”起来。这样，在处理重要任务时，就不会再受外界的干扰，为其他次要事务分散精力。

巴特是一位报社主编，他在自己的办公桌上放着一期自己负责编辑的杂志，这样，无论何时当他被一些小事分散了注意力时，只要看到那本杂志，他就会立即回到“正道”上来，专注于手中的重要任务。

如果你正备受注意力分散的折磨，无法高效处理事务，不妨在自己的办公桌上建立一个“行动一览表”，把每天要干的工作依照重要顺序依次记录下来，与此同时，再放上一个能提示自己专注的物品，以保持自己的注意力集中。

若要集中精力于最重要的任务，有效利用80%的宝贵精力，你还需有说“不”的勇气。汉密尔顿太太曾被推选为社区计划委员会的主席，可是只工作了一个月就受不了了，因为她既放不下许多更重要的事，又不好意思拒绝别人向自己伸出的求助之手，只好勉为其难地接受。这样，她每天都忙得昏天黑地。汉密尔顿太太深感精力不济，无法担当委员会主席这一重任，便打电话给一个好友，问她是否愿意在委员会工作，对方却婉言拒绝了。汉密尔顿太太放下电话，沮丧地说:“我那时也能拒绝就好了。”儿子汉克斯意味深长地说:“是的，只要你敢于拒绝别人的那一堆鸡毛蒜皮的小事，你根本就不可能那么累。”后来汉密尔顿太太再不理会别人的那些无关紧要的小事了，果然轻松了很多，而且还把小区的工作搞得有声有色。

正如汉密尔顿太太一样，任何人在必要时，都应懂得不卑不亢地拒绝别人，在急迫与重要的事情面前懂得取舍。

在整个高效工作的过程中，巴莱多的“二八定律”就像是一个执行力魔方，如果你手法娴熟，就会像优秀员工一样高效完成最重要的任务，最终获得令人惊讶的好成绩。如果你缺乏这种技能，就会把“二八定律”这个魔方转得面目全非，再怎么努力，也跳不出低绩效的“魔掌”。

第 8 章 该做的事马上去做,做到位(1)

1你为什么还不是优秀的员工

在职场沉浮多年，早能驾轻就熟地应对工作了，好像该做的事都做了，可你为什么还不是优秀的员工？为什么你还在坐“冷板凳”？为什么你还是个“小角色”？

先不用忿忿不平，咒天咒地，先要看看你是怎样工作的，从自身找找原因。

在工作中，上司命令你把某项任务“完成了”，而你却首先回答说:“无从下手啊”、“我不会开机器”、“缺少信息和资料”……好像工作还未开始进行，完不成任务的种子已经埋下了，而且个个都是那么“合情合理”、冠冕堂皇。

不用多说了，你不够优秀的原因已浮出了水面——你无法出色地完成工作。无法完成工作任务是许多人不够优秀的“致命伤”。

在战争中，我们常常会见到这样的镜头:战役即将打响，部属常常向首长要求承担最艰巨、最危险的任务，并说:“保证完成任务！”当首长问有什么困难时，回答总是“没有困难！”

“保证完成任务”是一种决定个人乃至企业命运的执行力，它在任何时候都能让你充满朝气、干劲。在竞争趋于白热化的商业社会中，缺少执行力的人，根本无法胜任自己的工作，事业也不可能获得成功，“优秀”自然也就无从说起。

所以，无论面对什么样的任务，你都要记住自己的责任，无论在什么样的工作岗位上，都要对自己的工作负责，勤勤恳恳、认认真真地对待。除此之外，别无选择。要知道，接受了任务就意味着作出了承诺，就意味着你要“克服困难”去达成目标。这是作为优秀员工必须具备的关键素质之一。

了解了这些，你就应该认真反思。从某种程度上讲，现在是否优秀并不是最重要的，最重要的是，明天你能否成为优秀的员工。明天的优秀，则决定于今天的训练和培养。优秀的光环不是在某一时刻突然降临的，它需要你从现在开始有计划地训练，从点滴中积累，而不要等到明天，做无谓的叹息。

勤奋是优秀必不可少的工具

在这个人才辈出的时代，假如你要走出“完不成任务”的樊笼，跨入优秀的行列，勤奋是必不可少的工具。勤奋是优秀员工做好事情、达成目标的根本。事实上，任何领域中的优秀人士之所以拥有强大的

执行力，能高效地完成任务，就是因为他们勤奋，他们所付出的艰辛要比一般人多得多。

曾有记者问李嘉诚其成功的秘诀，李嘉诚讲了一则故事:

69岁的日本“推销之神”原一平在一次演讲会上，当有人问他推销的秘诀时，他当场脱掉鞋袜，将提问的记者请上台，说:“请您摸摸我的脚板。”

提问者摸了摸，十分惊讶地说:“您脚板上的老茧好厚呀！”

原一平说:“因为我走的路比别人多，跑得比别人勤。”

提问者略一沉思，顿然醒悟。

李嘉诚讲完故事后，微笑着说:“我没有资格让你来摸我的脚板，但我可以告诉你，我脚底的老茧也很厚。”

敬业是优秀必不可少的精神力量

一个人在努力工作的过程中，不可避免地会遇到这样或那样的困难，要战胜困难就要有敬业精神。敬业精神是一种非常重要的职业品性。如果你在工作上敬业，并把敬业变成一种习惯，任何看似“不可

能”的困难你都能克服，任何任务你都能高效完成。这样一来，你就能在自己的领域出类拔萃。

曾有人向一位优秀人士请教:“你为什么能完成这么多的工作？”这位优秀人士答道:“因为我奉行这样的原则，在某个时间段只集中精力做一件事，但要尽最大的努力把它做好。”

你也许纳闷，同样的任务，为什么自己的业绩远不如那些能力较自己差的人？如果你对此感到困惑的话，不妨试着回答下面几个问题，或许答案就在其中:

（1）你是否非常了解工作中的每一个细节?

（2）你是否仔细阅读过相关的资料,以提升你的工作能力,提高你的工作效率?

第 9 章 该做的事马上去做,做到位(2)

如果你的回答是否定的,那说明阻碍你跻身优秀的关键就是——不敬业。

优秀的业绩依靠坚强的自信

一个人做事的水平，永远不会超出他的自信所能达到的高度。信心多一分，业务水平就会上升一个层次。“没有困难要完成，有困难，克服困难也要完成”是优秀员工自信心的最佳体现。

自信代表着一个人在工作中的精神状态，以及对自己能力的正确认知。对一个人来说，当他正确地认识了自己的自身价值和能力及其工作责任时，他就会产生一种肯定性的情感和积极的态度，把手中的各项任务都看做是“应该做的”。肯定性的情感还会产生一种巨大的精神动力，即使在工作条件比较差的情况下，这种精神动力，非但不会让他降低工作要求，反而会使他更加积极主动地提高自己的能力，创造性地完成自己的工作。

卡尔·霍恩成为一家保险公司的保险业务员后，每天早上出门工作之前，都先在镜子前面，用五分钟的时间看着镜中的自己，并且对自

己说:“你是最棒的寿险业务员，今天你就要证明这一点，明天也是如此，一直都是如此。”因为有了这份自信心，卡尔·霍恩从来没有因为别人的拒绝或冷漠的态度而退缩、失望。他要在今天、在此时此刻证明自己是最棒的。仅仅半年之后，卡尔·霍恩就成为了全公司最顶尖的保险业务员。

总之，炫目业绩的获得所凭借的绝不是安逸的空想，而是踉跄中的执著，逆境中的自信，艰苦中的勤勉和奋发，是在任何环境中扎实工作的敬业精神。正是这些精神，赋予每位优秀员工以强劲的工作动力，使他们能够出色地完成任务且“没有任何困难”。

2没有万事俱备的时候

一天，6岁的王安外出玩耍，发现了一只嗷嗷待哺的小麻雀。他决定带回家喂养。走到家门口，忽然想起未经妈妈允许。他便把小麻雀放在门后，进屋请求妈妈。在他的苦苦哀求下，妈妈答应了。但是，当王安兴奋地跑到门后时，小麻雀已不见了，看到的是一只意犹未尽的黑猫。

由此可见，“万事俱备”固然可以降低你的出错率，但致命的是，它会让你失去成功的机遇。企盼“万事俱备”后再行动，你的工作也许永远没有“开始”。世间永远没有绝对完美的事。“万事俱备”只不过是“永远不可能做到”的代名词。

所以，不管从事什么行业，当老板给了你某项工作后，抓住工作的实质，当机立断，立即行动，只有这样，成功才会最大限度地垂青于你。

然而，往往在事情到来之时，总是积极的想法先有，然后头脑中就会冒出“我应该先……”这样一来，你的一只腿就陷入了“万事俱备”的泥潭。一旦陷入，结果就很难说了。你顾虑重重，不知所措，无法定夺何时开始……时间一分一秒地浪费了，你陷入失望情绪里，最终只有以懊悔面对仍悬而未决的工作。

很多时候，你若立即进入工作的主题，会惊讶地发现，如果拿浪费在“万事俱备”上的时间和潜力处理手中的工作，往往绰绰有余。而且，许多事情你若立即动手去做，就会感到快乐、有趣，加大成功几率。一旦延迟，愚蠢地去满足“万事俱备”这一先行条件，不但辛苦加倍，还会失去应有的乐趣。比如，一个艺术家行走在路上时，某种灵感如同闪电般闪现在他的脑海里。如果他在那一刹那迅速执笔，把那个灵感画在身边的某一片纸上，或者他的衣服上，必定会有意外收获。可是这个艺术家一定要等回到了画室，展开了画布，调好了颜料等等，才执笔捕捉。结果，待一切就绪后，无论他再怎么苦苦思索，美好的灵感火花，却早已模糊，难觅其踪了。

难怪有人讥讽地评判，说做事奢求“万事俱备”的人，是最容易被失败俘虏的人。从某种意义上讲，“万事俱备”还是个“窃贼”，它会窃取你宝贵的时间和机遇，让你的工作不能迅速、准确、及时地完成，从而毁掉你走入老板视线的机会。

第 10 章 该做的事马上去做,做到位(3)

你若希望自己能以“积极者”的形象，在老板心中生根发芽。赶快鞭策自己摆脱“万事俱备”的桎梏，即刻去做手中的工作吧。只有“立即行动”，才能挟制“万事俱备”的“第三只手”，把你从“万事俱备”的陷阱中拯救出来。

一旦你成为做事迅捷的人，你也就成为老板心中的一块“宝”。因为对于凡事立即行动的人，老板在布置工作之余，无需再辛苦地鞭策督促。

立即行动吧。这种态度还会消减准备工作中一些看似可怕的困难与阻碍，引领你更快地抵达成功的彼岸。

有个农夫新购置了一块农田。可他发现在农田的中央有一块大石头。

“为什么不铲除它呢？”农夫问。

“哦，它太大了。”卖主为难地回答说。

农夫二话没说，立即找来一根火铁棍，撬开石头的一端，意外地发现这块石头的厚度还不及一尺，农夫只花了一点儿时间，就将石头搬离田地。

也许，在开始的时候，你会觉得做到“立即行动”很不容易，因为这样难免发生失误。但最终你会发现，“立即行动”的工作态度，会成为你个人价值的一部分。当你养成“立即行动”的工作习惯时，你就掌握了个人进取的秘诀。当你下定决心永远以积极的心态做事时，你就朝自己的成功目标迈出了重要一步。

立即行动吧!

3做好每一件小事

工作之中无小事，每一个微不足道的小事都可能会影响你的业绩，使企业遭受损失。对小事无所谓是不敬业、不具责任感的表现，一个不愿负责、不敬业的人又怎么能做好大事呢？所以，小事能够更真实地透露出人的素质和精神。

做好小事是每个员工的责任

有一家学校招聘教师，经过一轮竞争之后，剩下了几位应聘者，校方决定通过试讲从他们中选择一位。

在讲课前，这几位试讲者都做好精心的准备。铃声响了，应聘者分别微笑着走上了讲台，互相致意后，便导入新课，讲授正文。最后轮到一位年轻人，由于紧张，他事先设计好的许多环节都没有实施，学生们的反应也很平淡。

讲完之后，这位年轻人有些心灰意冷，他感觉自己和其他竞争者相比没有留下来的可能性。谁知，第二天他却接到了录取通知。

惊喜之余，他问校长为什么选中了他。“说实话，论那节课的精彩程度，你确实稍逊一筹，”校长微笑着说，“不过，在课堂提问时，你叫的是学生的名字，而他们都叫学号或用手指。试想，我们怎能录用一个不愿去了解和尊重学生的教师呢？”

努力记住学生的名字，在讲课时叫学生的名字而不是学号或用手指，这虽然是一件小事，却反映了讲课者对学生的尊重。

每个人所做的工作，都是由一件件小事构成的，因此对工作中的小事绝不能采取敷衍应付或轻视懈怠的态度。很多时候，一件看起来微不足道的小事，或者一个毫不起眼的变化，却能实现工作中的一个突破，甚至改变商场上的胜负。所以，在工作中，对每一个变化，每一件小事我们都要全力以赴地做好。

阿基勃特是美国标准石油公司的一名小职员，他出差时，每一次住旅馆都会在自己签名的下方写上“每桶标准石油4美元”的字样，连平时的书信和收据也不例外，签了名就一定要写上那几个字。因此，同事给他起了个“每桶4美元”的外号。渐渐地，他的真名倒没有几个人叫了。

公司董事长洛克菲勒听到这件事后十分惊奇，心里想：“竟有如此努力宣传自己公司声誉的职员，我一定要见见他。”于是，他邀请阿基勃特共进晚餐。后来，洛克菲勒卸任后，阿基勃特成了公司的第二任董事长。

在签名的时候，署上“每桶标准石油4美元”，这是一件非常小的事，严格来说，它不在阿基勃特的工作范围之内，但他全力以赴地一直坚持着，并把它做到了极致。尽管遭到了许多人的嘲笑，他也没有放弃。在嘲笑他的那些人中，肯定有不少人的才华和能力在他之上，可是最后，只有他成了董事长。

第 11 章 该做的事马上去做,做到位(4)

为什么呢？因为这件微不足道的小事很好地表现出了阿基勃特的责任感和敬业精神，而这正是取得卓越成就的基础。

小事到位，工作才能完美

有这么一个故事。在开学的第一天，苏格拉底对他的学生们说：“今天你们只做一件事，每个人尽量把胳臂往前甩，然后再往后甩。”说着，他做了一遍示范。

“从今天开始，每天做300下，大家能做到吗？”

学生们都笑了。这么简单的事，谁做不到？可是一年之后，苏格拉底再问的时候，全班却只有一个学生坚持下来了。这个人就是后来的大哲学家柏拉图。

“这么简单的事，谁做不到？”这是许多人的心态。但是正如例中所表述的，真正做到的又有多少？很少很少。如果你留心观察身边的优秀员工，就会发现他们在开始的时候也与你一样，做着同样简单的小事，惟一的区别就是，他们从不因为他们所做的事是简单的小事，而不尽心尽力、全力以赴。

“如果你想使绩效达到卓越的境界，那么你今天就可以达到。不过你得从这一刻开始，摒弃对小事无所谓的恶习才行。因为每个人所做的工作，都是由一件件小事构成的，对小事敷衍应付或轻视懈怠，将影响你最终的工作成绩。”一个年纪轻轻就身居高层的成功人士在总结自己的成功经验时说。

但在工作中，真正能体会到其中“三味”的人却少之又少。那些成绩平庸的人都或多或少沾染上了无视小事的恶习。许多人在接到一项新任务后，首先做的事情是——剔除穿插其中的诸多繁琐的细节。他们认为，这些琐碎的细节只会浪费宝贵的时间和有限的精力，结果“聪明反被聪明误”。整项工作由于缺少细节的穿连，在衔接上出现了脱轨现象，进而导致工作进度一再受阻，难以高质量地按期完成任务。

“不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江河。”一个人只有从大处着眼，小处着手，不论工作大小均全力以赴，才能确保工作顺利开展，并以高效结束。作为一名员工，你必须真正了解“平凡”中蕴藏的深刻内涵，关注那些以往认为无关紧要的平凡小事，并尽心尽力地认真做好它。

任何人踏上工作岗位后，都需要经历一个把所学知识与具体实践相结合的过程，需要从一些简单的工作开始这种实践，并从实践中不

断学习。所以，面对一件不起眼的小事，你要一丝不苟地扎扎实实做好，并虚心向他人请教，积累经验。

另外，以认真的态度去做平凡的工作，还有助于你建立良好的人脉关系，使你得到周围人的支持和帮助。勿需多言，一个拥有良好人脉关系的人，自然更容易处理工作中的棘手问题，把工作完成得更好、更快。

借助“平凡小事”创造不平凡的业绩

要想摆脱对小事无所谓的恶习，你必须做好以下几点：

首先，在接到一项任务时，对其中的各种细节千万不要产生轻视的心理。你要把它看成一件重要的大事。这样，你才会真正重视它，并开动脑筋、发挥潜力做好它。事实上，要做到这一点并不容易，你需要时时提醒自己：“别看它简单、不起眼，对整项任务能否顺利完成却起着至关重要的作用。”做不好它，你就不可能高质量地完成任务。

其次，工作时一定要细心、认真。

不要以为是平凡的小事，就敷衍了事地应付。你应该像做重要的事一样认真对待，细心、扎实地处理好每一个环节和细节，一丝不苟地去完成它。只有这样，你才能借助“平凡小事”的力量推进工作进度，做出不平凡的业绩。

第三，做出“完美”时要让周围的人知道。

不管你所负责的工作多么平凡、不起眼，如果你细心工作，发挥你的聪明才智，你就可能做出让周围人惊讶的成绩来。比如，你创造出一套行之有效的好方法，能提高工作效率，或者提高工作质量；再如，想出了一个好的创意，有利于提高工作成就。这无疑是平凡的工作对你的回报。这些好的想法和创意对于你更好地完成更富挑战性的工作是相当有利的，同时它也为你提供了一个成功的契机。很多人在得到这些“回报”和“馈赠”时，习惯于藏起来╲自己独享，事实上，这种行为并不可取。这个时候，你最好让周围的人知道，切忌保密。与人分享成果有利于得到别人的好感，提高你的人脉指数，而良好的人际关系则会使你的工作速度和工作质量得到进一步提高。另一方面有助于上司正确地认识你的能力，使你早日获得晋升的机会，而且这样做还有助于提升整个团队和企业的绩效与公与私都应分享。

第 12 章 该做的事马上去做,做到位(5)

总之，一个人能否成就卓越，取决于他是否做什么事都力求做到最好，其中自然也包括那些再平凡不过的小事。所以在工作中，哪怕事情微不足道，你也要认认真真地把它做好。能做到最好，就必须做到最好，能完成100％，就绝不只做99%。

希尔顿饭店的创始人康·尼·希尔顿对他的员工说：“大家牢记，万万不要把忧愁摆在脸上！无论饭店本身遭到何等的困难，大家都必须从这件小事做起，让自己的脸上永远充满微笑。这样，才会受到顾客的青睐！”正是这小小的微笑，让希尔顿饭店遍布世界各地。

不要小看小事，不要讨厌小事，只要有益于自己的工作和事业，无论什么事情我们都应该全力以赴。用小事堆砌起来的事业大厦才是坚固的，用小事堆砌起来的工作才是真正有质量的工作。“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”细微之处见精神。有做小事的精神，才能产生做大事的气魄。

4把自己的工作做好

老板们欣赏能做好自己工作的人。能够做好自己的工作，是成功的第一要素。

从来没有什么时候，老板像今天这样，青睐能做好自己工作的员工，并给予他们如此多的机会。各行各业，人类活动的每一个领域，无不在呼唤能自主做好手中工作的员工。齐格勒说:“如果你能够尽到自己的本分，尽力完成自己应该做的事情，那么总有一天，你能够随心所欲从事自己想要做的事情。”反之，如果你凡事得过且过，从不努力把自己的工作做好，那么你永远无法达到成功的顶峰。对这种类型的人，任何老板都会毫不犹豫地排斥在他的选择之外。

现代职场中，认真做好自己的工作和凡事得过且过的人之间，最根本的区别在于，前者懂得为自己的行为结果负责。这种工作态度常能感化“铁石心肠”的老板。而后者在工作中却常抱有这样一些想法:

·我今天终于完成了我的工作;

·速度要快，质量在其次，差不多就行了;

·现在的工作只是跳板，不需要我认真对待;

·我的工作能够得到他人的帮助就好了。

一个人一旦被这些想法控制，不管他的工作条件多么好，交付他的工作多么简单，也很难全心全意投入工作，圆满做好自己的工作。对这种员工，老板会时刻准备辞掉他。

其实，做好手中的工作，成为职场中出类拔萃的一员并不难。在摒弃了上面那些愚蠢的错误想法后，首先你要尽快了解你的工作范围，熟悉公司的一切，对公司有个全局认识。其中包括公司目标、使命、组织结构、销售方式、经营方针、工作作风……尽量使自己能像老板一样了解所在公司。熟悉公司的一切是做好本职工作的基础，打下这个基础可以使你的工作干得更出色，甚至超出老板的期望。这样，假以时日，你的处境准会有转机。

从另一方面讲，主动努力了解公司的一切，可表现出你愿意接受公司的企业文化，愿意融入这个群体，而不是作一个匆匆过客。能够给老板留下这种印象，对于一个渴望成功的员工来说非常重要。

了解了企业文化，接下来你就要像海绵一样，拼命吸收所在行业中的各种知识，在你的本行业里，“全面性、全时间”地学习，持续不断地自我成长，专精于自己所从事的领域，并竭尽所能地了解专业领域的最新动向和知识。只有这样，你才能迎接变革的需求，圆满完成老板交付的工作。

“人生有涯，而知识无涯”。不管你有多能干，你曾经把工作完成得多么出色，如果你一味沉溺在对昔日表现的自满当中，“学习”便会受到阻碍。要是没有终生学习的心态，不断追寻各个领域的新知识以及不断开发自己的创造力，你终将丧失自己的生存能力。因为，现在的职场对于缺乏学习意愿的员工很是无情。员工一旦拒绝学习，就会迅速贬值，所谓“不进则退”。转眼之间就被抛在后面，被时代淘汰。

第 13 章 该做的事马上去做,做到位(6)

埃里克·霍弗深信:“在瞬息万变的世界里，惟有虚心学习的人才能掌握未来。自认为学识广博的人往往只会停滞不前，结果所具备的技能没有多久就成了不合时宜的老古董。”

所以，不管你曾有过怎样的辉煌，你都得对专业生涯的成长，不断投注心力，学习、学习、再学习，千万不要自我膨胀到目中无人的地步，要开放心胸接受智者的指点。及时了解自己亟待加强的地方，时时保持警觉，更好地发挥自己的才能，让自己的工作随时保持在巅峰状态。

总而言之，当你在充分了解公司的一切基础上，不断地自我充实，终生学习，你就能不断地茁壮成长。而惟有不断地成长，你才能够成为一名充实的专业人士，成为老板眼中最具价值的员工。

第 14 章 融入团队，成为公司必不可少的人(1)

1任何成就都来自团队协作

在广袤的非洲大草原上,三只小狼狗一同围追一匹大斑马。面对着身材高大的斑马,三只两尺多长的小狼狗一拥而上,一条小狼狗咬住斑马的尾巴,一只小狼狗咬住斑马的鼻子,无论斑马怎么挣扎反抗,这两只小狼狗都死死咬住不放,当斑马前后受敌、疼痛难忍时,一只小狼狗就开始啃它的腿,终于,斑马支撑不住倒在了地上。一匹大斑马就这样被三只小狼狗吃掉了。

三只小狼狗之所以能够击败大斑马,不仅由于它们自身的优秀,还在于它们组成了一支优秀的团队，并分工协作,致力于共同的目标。

在专业化分工越来越细、竞争日益激烈的现代职场，靠一个人的力量是无法面对千头万绪的工作的。如果你能把自己的能力与别人的能力结合起来，就会取得令人意想不到的成就。一个哲人曾说:你手上有一个苹果，我手上也有一个苹果，两个苹果交换后，每人仍然只有一个苹果。但是，如果你有一种能力，我也有一种能力，两人交换的结果，就不再是一种能力了。

一加一等于二，这是人人都知道的算术题，可是用在人与人的团结合作上，所创造的业绩就不再是一加一等于二了，而可能是一加一等于三、等于四、等于五……团结就是力量，这是再浅显不过的道理了。

一个人是否具有团队合作的精神，将直接关系到他的工作业绩。几乎所有的大公司在招聘新人时，都十分注意人才的团队合作精神，他们认为一个人是否能和别人相处与协作，要比他个人的能力重要得多。

一个没有团队精神的人，即使个人工作干得再好也无济于事。因为在这个讲究合作的年代，真正优秀的员工不仅要有超人的能力、骄人的业绩，更要具备团队精神，为团队整体业绩的提升做出贡献。一个人的成功是建立在团队成功的基础上的，只有团队的绩效获得了提升，个人才会受到嘉奖。

所以作为公司的一员，只有把自己融入到整个公司之中，凭借整个团队的力量，才能把自己所不能完成的棘手的问题解决好。当你来到一个新的公司，你的上司很可能会分配给你一个难以完成的工作。上司这样做的目的就是要考察你的合作精神，他要知道的是你是否善于合作、善于沟通。如果你不言不语，一个人费劲地摸索，最后的结

果只能是“死路”一条。明智且能获得成功的捷径就是充分利用团队的力量。

一位专家指出:“现在年轻人在职场中普遍表现出的自负与自傲，使他们在融入工作环境方面表现得缓慢和困难。这是因为他们缺乏团队合作精神，项目都是自己做，不愿和同事一起想办法，每个人都会做出不同的结果，最后对公司一点用也没有，而那些人也不可能做出好的成绩来。”

认清团队精神，实现自我超越

在知识经济时代，竞争已不再是单独的个体之间的斗争，而是团队与团队的竞争、组织与组织的竞争，任何困难的克服和挫折的平复，都不能仅凭一个人的勇敢和力量，而必须依靠整个团队。

有一位英国科学家把一盘点燃的蚁香放进了蚁巢里。

开始，巢中的蚂蚁惊慌万状，过了十几分钟后，便有蚂蚁向火冲去，对着点燃的蚁香，喷射自己的蚁酸。由于一只蚂蚁能射出的蚁酸量十分有限，所以很多“勇士”葬身火海。但是，“勇士”们的牺牲并没有吓退蚁群，相反，又有更多的蚂蚁投入“战斗”之中，它们前仆后继，几分钟便将火扑灭了。活下来的蚂蚁将战友们的尸体移送到附近的一块墓地，盖上薄土安葬了。

过了一段时间，这位科学家又将一支点燃的蜡烛放到了那个蚁巢里。虽然这一次的“火灾”更大，但是蚂蚁已经有了上一次的经验，它们很快便协同在一起，有条不紊地作战，不到一分钟，烛火便被扑灭了，而蚂蚁无一殉难。

从蚂蚁扑火的实验中可以看出，个体的力量是很有限的，而团队的力量则可以实现个人难以达成的目标。

第 15 章 融入团队，成为公司必不可少的人(2)

人也是一样。每一个公司都类似于一个大家庭，其中的每一位成员都仅仅是其中的一分子，每个人单独可以做好的事情很少，而且效率和质量都极低。但如果几个人组成一个团队，就可实现协同合作，从而使整个组织的战斗力得以提高。所以，团队精神是相当重要的。只有具备团队精神才能创造更多的价值、更大的效益。每个人的价值也会因为团队合作而变得更大，更加引人注目。因此，可以毫不夸张地说，只有对团队认真负责的人，才能对自己的人生和事业负责。

那么究竟什么才是团队精神呢？很多人认为团队精神就是与别人一起去做某件事。事实上，这种认识太过肤浅和狭隘了。正是因为对团队精神的肤浅理解，使得很多标榜自己善于与人合作的人并未取得真正的成功。团队精神的核心是无私和奉献精神，是主动负责的意识，是与人合谐相处、充分沟通、交流意见的智慧。它不是简单地与人说话，与人共同做事，而是不计个人利益，只重团队整体的奉献精神。

最能体现团队精神的真正内涵的莫过于登山运动。

在登山的过程中，登山运动员之间都以绳索相连，假如其中一个人失足了，其他队员就会全力挽救。否则，整个团队便无法继续前进。但当所有队员绞尽脑汁，试了所有的办法仍不能使失足的队员脱险的时候，只有割断绳索，让那个队员坠入深谷，只有这样，才能保住其他队员的性命。而此时，割断绳索的常常是那名失足的队员。这就是团队精神。

所以，要想具备团队精神，首先就要检视自己的灵魂，只有高尚的、无私的、乐于奉献的、勇于负责的灵魂，才能具备这一致胜的优点。

去掉愚蠢的“个人英雄主义”

个人英雄主义是团队合作的大敌。如果你从不承认团队对自己有帮助，即使接受过帮助也认为这是团队的义务。你就必须抛弃这一愚蠢的态度，否则只会使自己的事业受阻。

亨利是一家营销公司的一名营销员。他所在的部门曾经因为团队精神而创造过奇迹，而且部门中每一个人的业务成绩都特别突出。

后来，这种和谐而又融洽的合作氛围被亨利破坏了。

原来，公司的高层把一项重要的项目安排给亨利所在的部门，亨利的主管反复斟酌考虑，犹豫不决，最终没有拿出一个可行的工作方

案。而亨利则认为自己对这个项目有十分周详而又容易操作的方案。为了表现自己，他没有与主管商量，更没有贡献出自己的方案，而是越过他，直接向总经理说明自己愿意承担这项任务，并提出了可行性方案。

他的这种做法严重地伤害了部门经理，破坏了团队精神。结果，当总经理安排他与部门经理共同操作这个项目时，两个人在工作上不能达成一致意见，产生了重大的分歧，导致团队中出现分裂，项目最终流产了。

要想获得成功，你就应该学会与人合作，而不是单独行动。只有把自己融入到团队中才能取得更大的成功。融入团队必须要有团队意识，摒弃“独行侠”的思想，和“狂妄”、“清高”、“刚愎自用”坚决作别，代之以“众人拾柴火焰高”、“众志成城”、“齐心协力”的团队意识。

扮演好自己的团队角色

与人合作的前提是找准自己的位置，扮演好自己的角色，这样才能保证团队工作的顺利进行。若站错位置，乱干工作，不但不会推进整体的工作进程，还会使整个团队陷入混乱。

团队要想创造并维持高绩效,员工能否扮演好自己的角色是关键也是根本，有时它甚至比专业知识更加重要。

要想扮演好自己在团队中的角色,必须做到以下几点:

总让团队出头做“好人”是扮演好团队角色的首要原则。在工作中,不要直接否决团队的决定，始终让团队作为与客户打交道的主体。如果可能的话,也要让团队与上级打交道。如果你不得不插手,就公开支持自己的团队。实在需要作出什么改动,那就同团队成员私下解决,并把功劳让给团队。让客户觉得在你这儿得到的承诺,远不如在团队那儿得到的多，最好让上级也产生同感，这样,他们就会养成与团队直接打交道的习惯。站在员工个人的角度来讲,直接和团队打交道可以使工作更加轻松;站在团队的角度讲,让团队成为主体可以使团队的运作更有效率——真正的一举两得。

第 16 章 融入团队，成为公司必不可少的人(3)

第二,要扮演好团队队员的角色,还应主动寻找团队成员的积*质。在一个团队中,每个成员的优缺点都不尽相同，你应积极寻找团队中其他成员的优秀品质,并且向其学习,使自己的缺点和消*质在团体合作中减少以至消失。在提升自己的同时,提升团队成员之间合作的默契程度,进而提升团队执行力。团队强调的是协同,较少有命令和指示,所以团队的工作气氛很重要,它直接影响着团队的工作效率。如果你积极寻找其他成员的积*质，那么你与团队的协作就会变得更加顺畅;你自身工作效率的提高,也会使团队整体的工作效率得到提高。

第三,要时常检查自己的缺点。改变工作角色之后,你应该时常检查自己的缺点。比如自己是否依旧对人冷漠,或者依旧言辞锋利。这是扮演好团队成员角色的一大障碍。团队工作需要成员之间不断地进行互动和交流，如果你固执己见,难与他人达成一致,你的努力就得不到其他成员的理解和支持,这时,即使你的能力出类拔萃,也无法促使团队创造出更高的业绩。

如果你意识到了这些缺点,不妨通过交流坦诚地讲出来,承认缺点,让大家共同帮助你改进。不必担心别人的嘲笑,你得到的只会是理解和帮助。

新一代的优秀员工必须树立以大局为重的全局观念,不斤斤计较个人利益和局部利益,将个人的追求融入到团队的总体目标中去,从自发地遵从到自觉地培养,最终实现团队的最佳整体效益。

2集思广益，听取他人的建议

工作中有个方向问题，向着正确的方向，就会事半功倍，而若向着错误的方向则会事倍功半。因此，找到正确的方向是相当重要的。但遗憾的是，单凭我们个人的能力和经验，可能并不能迅速准确地找到正确的方向。因为当一项全新的、完全陌生的工作放在我们面前时，我们常常会不知所措，找不到头绪。即使曾经做过的工作，我们也不一定能找到最准确的方向，用最快捷有效的方法完成它。这时我们就需要别人的帮助，向那些能力更强、见解更独到、经验更丰富的同事请教，怀抱感恩之心热情地对待同事的建议和批评——即使这些批评和建议十分不中听，也要认真地加以对待。

在现代公司里，许多人恃才傲物不愿请教他人，不愿承认别人比自己懂得多，这是一种非常愚蠢的心理。成功者之所以成功，很重要的一点在于他们勤学好问，对不知道、不清楚的事总要问个为什么。

美国电力公司的老板斯泰因麦兹说:“如果一个人不停止问问题，世上就没有愚蠢的问题和愚蠢的人。”他不断告诉他的员工:能真正从工作中成长起来的惟一方法便是发问。我们只学我们要学的，你之所

以问一个问题便是因为你想知道它的答案;因为你想知道，于是便在心里牢记它。所以，一个时时产生问号的头脑是一笔很大的财富，它可以让平庸者走出事业的低谷，让成功者更加成功。

向专业人士请教自己不懂的问题是一种非常宝贵的素质，它可以提升我们的能力，拓展我们的知识面，使我们的工作能力变得更强，更重要的是，请教别人还有利于我们获得良好的人际关系。因为每个人都有一种做个重要人物的冲动，请求同事帮忙，能使对*得自己很重要，而且也能为你赢得友谊和合作。

有时，我们并未主动请教，别人也会对我们的工作发表一些自己的意见。千万不要对这种意见产生反感，不管意见是对是错，我们都要真诚地向对方道谢，并客观地评价这些建议。这些建议通常都极其有价值，可以为我们提供一个崭新的工作思路或为我们开辟出一段崭新的职业生涯。

19世纪50年代，在美国旧金山掀起了一股淘金热。有一个叫李威·施特劳斯的年轻人，放弃了自己的文职工作，随着两个哥哥来到旧金山，开了一家杂货店。一天，有位淘金工人来店里购物，对李威说:“你的帆布包虽然适合我们用，但不如用帆布做成裤子更适合淘金工人穿。矿工们现在穿的工装裤都是棉布做的，很容易磨破。若改用帆布，就结实耐用了。”

第 17 章 融入团队，成为公司必不可少的人(4)

李威经过一夜的思考后，很快采用了这位淘金工人的建议，取出一块帆布来到裁缝店做出了第一条工装短裤。这种工装裤诞生后，受到了许多矿工的喜爱。

不久，一位远方的朋友来看望李威·施特劳斯。朋友看到工人们购买这种工装裤的火爆情形后，建议他:“你应该投入一些资金，进行广告宣传;另外，聘请一些经验丰富的裁缝，把这种裤子重新设计一番，全面推向市场。”李威·施特劳斯听从了朋友的建议。把这种工装裤重新进行设计，推向了市场，受到了年轻人的青睐。后来，他引进了设备，大批量生产，并利用各种媒体宣传牛仔裤，大谈“牛仔裤文化”。铺天盖地的宣传，使牛仔裤深入人心。“西部牛仔”成了美国青年崇拜和模仿的对象。不少中老年人，连上层社会的人物也开始喜欢牛仔裤了，牛仔裤的市场越来越广阔。现在，他的公司已经成为世界驰名的跨国公司，他的事业也传到了他的第四代子孙身上。

善于倾听别人对自己工作的建议，是一种对别人眼光、见识、经历、智慧、创意的吸收和学习，通过这种方式，我们能够不断地改善自己的工作，提升自己的能力，而那些自以为是的人，却常常为此付出代价。

竹下君被公司委派去俄罗斯开发当地市场。在接到公司的工作安排后，他很快拟就了一份市场开发方案。开会研究时，他把自己的方案简单地讲解了一遍，就算通过了。他手下的业务精英当场提出一些疑问和合理建议，但他却傲慢地说:“我负责开发各地市场这么多年了，难道不知道怎么做？我的方案是正确的，不用再讨论了。”结果，公司付出了巨大的财力、物力、人力代价，却未能提升当地的市场份额。公司只好对他进行降职处分，然后，重新安排一个人顶替他的职务，开发这片市场。

新安排的人名叫崎川一雄，他深知集合众人智慧的重要性，所以，他一上任便安排业务员对当地市场开展调查，然后集合所有负责俄罗斯市场的员工讨论。会上，他把自己设想的市场开发方案列举出来，让大家根据考察的情况来讨论其可行性。业务员们都热情高涨地发表自己的看法。崎川一雄从中选了一些好的建议记了下来，进一步完善方案，最后，拟订出一个稳妥可行的方案。很快，公司就在俄罗斯的市场上取得了成功。

因此，在工作中，我们要集思广益，善于从别人的建议中汲取智慧，帮助自己取得工作上的进步。

作为工作团队中的一员，你是不是从来不向上司或同事请教有关工作上的事，或是探讨自身的问题?如果答案是肯定的，那么从今天

起，你就应改变自己，

即使工作多年，遇到自己难以解决的难题和困境也可以向其他同事和上司请教，这样一方面可以降低错误率，而且还有助于合作。

但值得一提的是，凡事有度。如果你遇事就去问别人，就会显得你无能、缺乏主见，这样的形象是很难获得老板的赏识的。

3建立自己的人际网络

你知道一般人才与顶尖人才的真正区别在哪里吗？你可能会毫不犹豫地回答:是才能。那你就错了。哈佛大学商学院曾经做过一个调查，发现:在事业有成的人士中，26％靠工作能力，5％靠关系，而人际关系好占了69％。

可见，要想成为出类拔萃的顶尖人才，不仅要提升你的才能，更重要的是拓展你的人脉，提升你的人脉竞争力，只有这样，你才会脱颖而出，取得事业的成功。

丰富的人际资源可使工作更加得心应手

一个人在人际关系、人脉网络上的优势，就是人脉竞争力。哈佛大学为了解人际能力在一个人取得成就的过程中起着怎样的作用，曾针对贝尔实验室顶尖研究员作过调查。他们发现，被大家认同的专业

人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才会采取不同的人脉策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可能对自己有帮助的人培养良好关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷。”他们还发现，当一名表现平平的实验员遇到棘手问题时，会去请教专家，却往往因没有回音而白白浪费时间;顶尖人才则很少碰到这种问题，因为他们在平时就建立了丰富的资源网，一旦前往请教，立刻便能得到答案。

第 18 章 融入团队，成为公司必不可少的人(5)

柯力和维波都受雇于一家管理咨询公司，这天，他们同时接受了一项任务，为一家生物公司写一份管理报告，以获得一份50万美元的合同。正因为如此重要，公司才安排他们两个人同时写，以从中选优，或者把两人的报告中的精华结合起来，打造一份出色的报告。

柯力接受任务后，表现得很轻松，一副成竹在胸的样子。

由于时间紧，柯力必须在最短的时间内收集到尽可能多的那家生物公司所使用的生物鉴定过程的信息。他想起了以前的一位同事，她现在已去了一家非常著名的公司工作，她应该认识负责生物公司产品鉴定的科学家。于是他马上拨通了同事的电话。果然不出所料，同事把他介绍给了那位科学家。他虚心向科学家请教，对方也很乐意向他提供他所需要的信息，并立即通过互联网传给他。

仅仅通了两个电话，仅仅一封电子邮件，柯力便获得了报告中所需的关键信息。

而维波又是怎么做的呢?

维波接受任务后，发现所需要的信息大多没有着落，不免有些着急。想来想去，最后把问题交给了电子公告牌。结果第二天，有40位专家等着回答他的问题。这些专家们相互之间有些矛盾，答案自然也不相同。他不知道谁的答案正确，因为他无从判断这些答案的质量。他被这些复杂的信息压垮了，却不能找到真正需要的东西。最后完成的报告自然不如柯力的优秀。

一个人一旦踏入职场，光有主动性是远远不够的，要想把事情做好，还必须建立起自己的网络。因为你掌握的知识是有限的，无法独立完成所有任务，你必须知道谁懂得你未知的信息。即使优秀的工作者，也需要一个庞大的专家体系来帮助他完成工作。

职业受挫源于人脉竞争力太弱

在21世纪的今天，无论是保险、传媒，还是金融、科技、证券等各个领域，人脉竞争力都是一个日渐重要的课题。专业知识固然重要，但人脉是一个人通往财富、荣誉、成功之路的门票，只有拥有了这张门票，你的专业知识才能发挥作用。

在台湾证券投资领域，杨耀宇可是个知名人士，他将人脉竞争力发挥到了极致。他曾是统一集团的副总，退出后做了一名财务顾问，并兼任五家电子公司的董事。根据推算，他的身价应该有5亿元台币之高。为什么一个不起眼的乡下小孩到台北打拼能快速积累这么多财

富？杨耀宇自己解释说:“有时候，一个电话抵得上十份研究报告。我的人脉网络遍及各个领域，上千万条，数也数不清。”

如果不注意建立自己的人脉关系，你可能就会陷入劳而无功的境地。

小静大学毕业后进入了一家公司工作，她认为只要自己努力工作，展现出超人的工作能力，必然能够做出一番事业来，获得重用并步步高升。可是一年过去了，小静虽表现出了出色的工作能力，但调薪比例很低，并不比那些表现一般的同事高，职位也没有得到晋升。小静很不服气，工作起来更加努力了。她认为总有一天上司会看到她的能力与才华，成功之日也离她不远了。

但是，又一年过去了，小静还是在原地停留。相反，与她同时进公司的同事已经是独当一面的主管了，薪水也比小静高出许多。小静终于忍不住，向公司里惟一与她要好的同事抱怨自己怀才不遇。然而，同事却说:“不要抱怨了。你虽然工作非常出色，但与同事的关系没处好，所以才一直得不到重用。”工作细心、处事粗心的小静，怎么也没想到自己两年来，只做了别人26％的工作，也难怪总是在不重要的职位上停留。

对于员工来说，人脉是相当重要的，只有建立起高质量的人脉网络，在工作时才会实时得到帮助和支持。

成功建立关系网的关键是选择合适的人建立稳固的关系。因为人的精力是有限的，在建立关系网时，不要盲目地去建，否则会使你整天为应付一些无关紧要的关系而叫苦连天。

第 19 章 融入团队，成为公司必不可少的人(6)

在需要之前就建立网络

在你需要时再去建立自己的网络，就已经晚了，这是一个非常简单的道理。所以，平时就应注意搜罗网络中的专家，建立并不断扩大你的网络，一旦需要哪些专家帮助，立即就能受益。若平时不注意，当你需要获得专家支持的时候，就会发现无法跟对方沟通。即使硬着头皮给专家打电话，往往会遭到对方的婉言拒绝，此时只能从别的渠道搜集需要的信息，结果浪费了大量的时间，搞到手的却大多是些无用的信息，既贻误了工作，又降低了工作质量。

创造机会事先就跟纳入你网络的专家建立联系。可以利用听某位专家演讲的机会，在会后主动介绍自己，问一些与主题相关的问题，收集他所感兴趣的信息。也可以送出一份在研究中写的相关的文章请专家指教，并告诉专家一些关于他最喜爱的活动的一些信息。当然，不要忘记递上自己的名片。这样，当几个月后，你需要跟这位专家联系时，就不会显得尴尬了。

维持关系很重要。在一些特殊的有纪念的日子要给专家送一份礼物，给对方一个惊喜。礼物不一定很贵重，一束鲜花、一本他感兴趣

的书都可以，关键是表达你的一份祝福，给专家留下深刻的印象，让他真正把你记在心里，当你再跟他联系时，双方首先感到的是一种亲切感。只要你一提要求，他自然很乐意为你提供帮助。

此外还要经常跟网络中的专家电话联系，嘘寒问暖，主动为对方帮忙，来维护你们的关系。若时间长了不联系，感情自然就淡薄了，甚至对方已将你忘记了，那又得从头做起。

不断完善自我，增长个人魅力

素质高而有魅力的人容易得到别人的接纳，这也是人之常情。所以要不断完善自我，增长个人魅力。

在交往中要注意礼仪。这表现在你的着装、谈吐、一举一动之中。谦谦君子比一般人更容易获得对方的好感，窈窕淑女同样更能给对方留下好的印象。这关系到你能否顺利打开对方的心灵之门。

还要尊重别人，尊重别人的信仰、生活习惯等，让人觉得你是一个可交往的人。彼得在结交一位专家时，发觉对方是一个很“花”的人，喜欢享受多姿多彩的夜生活，但是彼得不喜欢去那种场所。一次他请专家吃完饭后，对专家说一起去一个独步全球精彩好玩的地方，而且还是二十四小时营业的，专家的眼中立即现出渴望的光芒。然后他们一起搭上计程车，直奔当地最大的书店，专家自然很失望，但很

快就随遇而安，也高高兴兴地选了两本书。后来专家就不再要求彼得去那些灯红酒绿的地方了，但是对彼得的要求，比以前更乐意帮助。因为彼得给专家留足了面子，让专家觉得彼得把他看做一个高尚的人。

提高自己的专业素质，最好在某一方面小有成就，提高自己的档次。因为人人都喜欢与优秀的人交往，渴望与比自己优秀的人才建立关系，专家也同样，所以你的素质越高，他对你的热情就越高;反之，即使他答应帮你忙，也许只是敷衍了事。

遵守信息互享的原则

你需要从专家那里获得有用的信息，同样，专家也需要获得信息，如果你提供给专家的信息让专家获益匪浅，专家自然在心里感谢你，在你需要他帮助时，他肯定毫不犹豫地尽最大可能帮助你。这样，你就和专家形成了信息互享的良性循环，成为彼此网络里不可缺少的人。

在平时要注意发现那些能够找到专家的人

有些人因为某种关系跟某些专家建立了良好的关系，如果你能说动他们把你介绍给专家，那你就大大减少了结交专家所需花费的时

间。当然，对于这些提供信息者，你除了表达你的谢意外，还应在必要时给他们帮助，使他们甘心把更多的信息提供给你。

只要你按照上面几点去做，你将会慢慢建立起自己的网络，在你需要专家提供某一方面的信息时，就不会劳而无功。当然，有了自己的网络，你的办事效率自然会得到提高。

第 20 章 融入团队，成为公司必不可少的人(7)

在好莱坞，流行一句话:“一个人能否成功，不在于What you know（你知道什么），而在于Whom you know（你认识谁）。”职场人士，不要以为自己拥有卓越的才能就能获得成功。学着去建立自己的人脉网络吧。只有建立起了人脉网络，你才会享受到人脉网络给你带来的好处，那时你才会深刻认识到:一般人才与顶尖人才的真正区别在于人脉，而非仅仅是才学和能力。

5做全公司最赚钱的职员

老板在自己的公司内，处理事情时往往是一言堂。他的阅历比其他人丰富，自信心很强，总是认定自己的想法是最好的。

因此，多数职员认为惟命是从、毕恭毕敬，就能讨得老板的欢心，有些能力平庸的员工甚至以曲意逢迎来换取老板的赏识。

其实，乖乖听话、俯首听命的伙计，不一定能位极人臣，因为在市场竞争如此激烈的今天，老板首先要考虑的是企业的生存与发展，高帽戴着再舒服也比不上企业利润的增长，因此，老板心中最高分数的职员，一定是那些能让公司最赚钱的职员。

所以每年“年尾花红”的时候，那些业绩好，利润高的员工一定是表彰大会的主角。鲜花、美酒，当然丰厚的奖金也是少不了的。很多世界级企业，每到年终就会进行以业绩为主的员工排位，排在前列的员工不用说一定会趾高气扬，而排在后面的不但脸面无光，还随时会有被老板解雇的可能。这当然怪不得老板，面对严峻的生存形势，老板只能如此。时下许多企业都在实行员工末位淘汰制，以此来激励员工。

所以如果仔细观察，你就会发现，做老板的不大会迁就人，但他必定会为业绩作出各种妥协，因为老板不会跟自己公司的钱包斗气。

故而开展工作也好，服务于老板也好，必须把努力的目标放在如何帮助企业赚到钱和节省钱上，单做一个听话的职员，在老板心中的印象一定无法达到最佳。

利润至上

“利润至上”是每个公司的原始推动力，至今仍然是，虽然这让许多人产生了误解，可这确是公司存在、发展乃至服务社会的根本。因此，老板们都希望员工头脑中有一个简单却至关重要的概念，那就是每一个公司的成员都有责任尽力帮助公司赚钱。一旦员工的头脑中输入这个概念，并习惯基于这个概念行事，一定会见到效果。

在一家业绩卓著的金融机构，有一天老板让秘书公告全公司，所有的纸都要两面用完才能扔掉。表面看来老板极其吝啬，一张纸上都要做文章，其实他解释道："让文员和秘书知道这样做可以使公司减少支出，相对地利润增加，极其重要。"有了替公司赚钱的责任感，自然会付诸行动。

只要积极行动，就会有好结果

一个企业，不要以为只有生产人员和营销人员才能争取客户、增加产出为公司赚钱，其实企业内所有的员工和部门都需要积极行动起来，为公司赚钱。

因为任何机构要有盈余，必须依仗开源和节流。不直接与客户打交道的人最低限度也应成为节流高手，否则浪费会使公司到手的利润大打折扣。

如果你十分明确自己对公司盈亏有义不容辞的责任，就会很自然地留意到身边的各种机会，而且只要积极行动就会有收获。

一个从事鸡蛋销售的员工，进入公司不久，就取得了不错的销售业绩，得到了老板的褒奖。他是这样做的：

在售奶柜台或冷饮柜台前，顾客走过来要一杯麦乳混合饮料。

他微笑着对顾客说：“先生，你愿意在饮料中加入 1 个还是 2 个鸡蛋呢?”

顾客：“哦，一个就够了。”

这样就多卖出 1 个鸡蛋。在麦乳饮料中加 1 个鸡蛋通常是要额外收钱的。

让我们比较一下，上面那句话的作用有多大。

员工：“先生，你愿意在你的饮料中加 1 个鸡蛋吗?”

顾客：“哦，不，谢谢。”

第 21 章 融入团队，成为公司必不可少的人(8)

可见，积极的行动和赚钱的责任感结合起来是多么重要。

如果你想在竞争激烈的职场中有所发展，成为老板器重的人物，就必须牢记，为公司赚到钱才是最重要的。请立即以此为目标动手改善你的工作。

6没有自己私人的时间

因为时间观念差而在职场上屡屡受控，已不是什么新鲜事。在老板眼中，下属的所有时间都属于公司，都属于工作。迟到、早退、一加班就开始抱怨的人不可能干好工作，必须早点离开。

做一个严格守时的人

别以为没有人注意你的出勤情况，也别以为老板经常不坐在办公室内，实际上你在公司的一举一动，老板都清清楚楚。因为所有的老板只有对两方面的情况了解得清清楚楚，他们才能安心睡觉，一是公司的业绩，二是员工的表现。

如果有一天，老板准时走进办公室，看到其他同事正在埋头工作，而你的座位空空如也，那么无论你如何开脱，也很难挽回恶劣影响了。在老板的眼里，你肯定是不喜欢目前的工作，随时准备放弃，所以工作起来无法尽心尽力。

一位成功的职业人士这样告诫他的后辈："就算不能第一个到办公室，也不做最后那个姗姗来迟的人。在星期一早上，如果你能比其他人都早到一些，即使只是趁别人还没有进办公室之前查查自己的电子邮件，或者整理一下办公桌，都会让自己提早进入一周的工作状态。同时跟周围的人比起来，你的精神显得特别愉快，也绝对是当天最让上司眼睛一亮的员工。

"就算不能最后一个下班，也不要在众人都埋头工作时扬长而去。你的工作效率可能比别人的都高，那么应该去帮助显然在今晚必须开夜车的人，问他有什么是你可以帮忙的，就算你到头来也没有帮上什么，光是这点心意，就足以让人感动并产生好感了。但切记一定要出自诚意，别忘记，整个团队的成功，才能让你的优秀表现更杰出；让团队里其他人显得灰头土脸，不但不会让上司认为你的能力比其他人高强，反而会觉得你的工作是否过于轻松了，并且没有团队精神的概念。"

所以，在工作中积极主动的员工总会比公司所规定的时间早到几分钟，利用这短短的几分钟，使自己的心沉静下来，准备迎接一天工作的挑战，而下班前注意整理桌面，重要文件归档、确认第二天的工作。

上班时间丝毫马虎不得，要充分利用起来，提高工作效率，否则，你的工作常常落在别人后面，别说升职加薪，恐怕连下月的薪水都无处去领。

不要在上班时间跟他人闲扯，不要接听冗长无聊的电话，更不能“身在曹营心在汉”，想到“外面的世界多精彩”或者家里的煲汤香浓浓，心猿意马，魂不守舍。你应该做的是把全部的心思和精神都投注于自己手边的工作上，有效地提高工作质量，提升工作效率。

永远不要抱怨

占用下属的私人时间已经是老板们司空见惯的事情，只要工作需要，他们不会有任何歉意，而且加班费少得可怜，所以很多人最害怕的事情就是已经和家人计划好周末的活动内容，却在周五被老板临时通知加班。没办法，只好一脸沮丧地打电话向家里人解释，毕竟工作更重要。

渐渐地，不但老板乐此不疲，就是员工也习以为常，毫不介意。因为老板肯占用自己的时间，正好代表重用。

一般对喜爱和信任的员工，老板会下意识地认为，偏用他们的最直接表现就是收买对方的全部时间。

一则在于成功人士必以事业为第一生命，富可敌国的比尔·盖茨每天都要工作十几个小时，将人比己，老板认为，有志向的员工也应随时准备献身事业。

二则身为老板，必然精打细算，任何支出必须争取获得超额回报，所以多数员工都会遇到老板要求免费奉献的情况。如果这种事轮到你的头上，你不要介意，仍要满怀热情地去工作，把这一切当作磨练，毫无抱怨。

第 22 章 融入团队，成为公司必不可少的人(9)

有一位领取公司最高薪金的员工，曾经这样对他的朋友说：“不要以为我获得的最多。其实，老板从来没有雇用过像我这样便宜的员工，我一个星期工作 7 天，每天苦干16小时，平均计算，我的薪水还不如一般职员呢。”

所以，职场上打拼的成功者，都不会吝啬自己的私人时间，只有这样，才有前途可言。

7只有老板成功了，你才能够成功

任何人都清楚，个人的成功是建立在团队成功之上的，没有企业的快速增长和高额利润，我们也不可能获取丰厚的薪酬。

企业的成功意味着老板的成功，也意味着员工的成功，也就是说，你必须认识到，只有老板成功了，你才能够成功。老板和员工的关系就是“一荣俱荣，一损俱损”，认识到这一点，你很快就能在工作中赢得老板的青睐。

追随老板的目标

你的使命是帮助你的老板完成他（或她）的现实目标。然而，这些目标究竟是什么目标？有的时候，答案简洁明了，可有时，你不得不做一点更深层的挖掘。

汤姆是一家纺织公司的销售代表，对自己的销售纪录引以为豪。曾有几次，他向他的老板琼斯解释说，他如何如何卖力工作，劝说一位服装制造商向公司订货。可是，琼斯只是点点头，淡淡地表示赞同。

最后，汤姆鼓起勇气，“我们的业务是销售纺织品，不是吗?”他问道，“难道您不喜欢我的客户?”

琼斯和他的态度一样，直视着他，答道：“汤姆，你把精力放在一个小小的制造商身上，可他耗费了我们太大的精力。请把注意力盯在一次可订3000码货物的大客户身上!”

汤姆得到信息后，他把手中较小的客户交给一位经纪人。虽然他只收到少量的佣金，但更重要的是: 他正在努力实现他的目标——找到主要客户。

人们在追求自己的目标时，很容易忘却最初的原因: 老板认为你能为他(或她)的成功尽心尽力，做出贡献。不少职场人员验证了这一法则的价值所在。

一位负责家用电器连锁店的副经理，她和她的老板都认为：如果扩大连锁店的经营规模，生意便可扩大2倍。但老板还是有些犹疑不定，因为老板还难以确定经营管理的前景，即规模扩大能否带来适当的回报。在一次地区销售会上，这位副经理兴奋地说："工作开展得不错，连锁店生意兴旺。多数经理们也许常常抱怨不能把所有商品和用户塞进如此狭小的空间，而我们，上周几乎把电视机直接从运货车上卖掉。如果有更大的地方，我们的销售额一定会增长，我们是在现有的条件下全力以赴进行工作的。"

几周之后，老板为她所在的连锁店增加了一间侧厅。正如预计的那样，销售量迅速增长，老板对她的杰出业绩给予了高度评价。

帮助老板成功

帮助老板获取成功有许多方式，但不是拍马屁。杰克是一位国际市场部总经理助理。他接到了一项紧急任务，根据老板的笔记，准备好业务进展曲线图表。起草图表时，他注意到老板写道："美元坚挺，则出口就会增加。"杰克知道，事实恰恰相反。于是，便通报老板，告知已经纠正了这一错误。

老板很感谢杰克发觉了他的疏忽。当第二天向上呈报未出丝毫弊漏后，老板对杰克做出的努力再次道谢，不久，杰克发现自己的薪酬有所增加。

老板并非全才，在工作中他会遇到许多难题。这些难题也许不是你的分内工作，可是这些难题的存在却阻碍着团队的前进，如果你能够帮助老板解决这些难题，无疑，你在成功的路上会进展得更快。

卡尔是某学院的部门助理，他的老板罗格负责管理学生和教职员工。极其糟糕的签到系统使学生们常常因还未上课就被记名，许多班级拥挤不堪，而另一些班级却又太小，面临被注销的危险。意识到罗格承受着改进学生签到系统的压力，卡尔自告奋勇组织攻关，负责开发一个新的体系。老板高兴地同意了他的意见，于是这个攻关小组开发出一个大有改进的系统。之后的一次组织机构改组中，罗格升任了主任，随即，卡尔被提升为副主任。对卡尔开发并成功地完成了这套系统，罗格给予了高度赞扬。

第 23 章 融入团队，成为公司必不可少的人(10)

一般说来，时刻和老板保持一致并帮助老板取得成功的人，往往最终会成为企业的中坚力量，自己也会成为令人艳羡的成功人士。

第 24 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(1)

1忠诚地对待工作

在一项对世界著名企业家的调查中，当问到“您认为员工应具备的品质是什么”时，他们几乎无一例外地选择了“忠诚”。

忠诚是职场中最应值得重视的美德，因为每个企业的发展和壮大都是靠员工的忠诚来维持的，如果所有的员工对公司都不忠诚，那这个公司的结局就是破产，那些不忠诚的员工也自然会失业。

只有所有的员工对企业忠诚，才能发挥出团队力量，才能凝成一股绳，劲往一处使，推动企业走向成功。同样，一个职员，也只有具备了忠诚的品质，他才能取得事业的成功。

如果你能忠诚地对待工作，就能赢得老板的信赖，从而给你以晋升的机会，并委以重任，在这样一步一步前进的过程中，你就不知不觉提高了自己的能力，争取到成功的砝码。

员工对老板的忠诚，能够让老板拥有一种事业上的成就感，同时还能增强老板的自信心，更能使公司的凝聚力得到进一步的增强，从而使公司得以发展壮大。所以，很多老板在用人时不仅仅看重个人能

力，更看重个人品德，而品德最为关键的是忠诚。那种既忠诚又有很强工作能力的员工是每个老板都心仪的得力助手。

既忠诚又有能力的员工，这种人不管到哪里都是老板喜欢的人，都能找到自己的位置。而那些三心二意，只想着个人得失的员工，就算他的能力无人能及，老板也不会委以重任的。

忠诚于公司、忠诚于老板，实际上就是忠诚于自己。忠诚不同于一味的阿谀奉承，忠诚也不是用嘴巴说出来的，它不仅要经受考验，而且还表现在你的行动和行为上。

忠诚，我们的做人之本

忠诚于自己的公司，忠诚于自己的老板，跟公司的同事和老板和睦相处，与公司同舟共济、荣辱与共，全心全意为公司工作，把公司当成自己的公司，公司成功了，你自然也就赢得了成功。

kate长得并不好看，学历也不太高，在一家房地产公司做电脑打字员，kate的打字室与老板的办公室之间只隔着一块大玻璃，老板的举止她只要愿意就可以看得清清楚楚，但她很少向那边多看一眼，kate每天都有打不完的材料，kate知道工作认真刻苦是她惟一可以和别人一争短长的资本。她处处为公司打算，打印纸不舍得浪费一张，如果不是要紧的文件，她会把一张打印纸两面用。

一年后，公司资金运作困难，员工工资开始告急，人们纷纷跳槽，最后总经理办公室的工作人员就剩下她一个。人少了，kate的工作量也陡然加重，除了打字，还要做些接听电话、为老板整理文件的杂活儿。有一天，kate走进老板的办公室，直截了当地问老板:“您认为您的公司已经垮了吗?”老板很惊讶，说:“没有!”“既然没有，您就不应该这样消沉。现在的情况确实不好，可很多公司都面临着同样的问题，并非只是我们一家。而且虽然您的2000万美元砸在了工程上，成了一笔死钱，可公司没有全死呀！我们不是还有一个公寓项目吗？只要好好做，这个项目就可以成为公司重振旗鼓的开始。”说完她拿出那个项目的策划文案。隔了几天，kate被派去搞那个项目。 2 个月后，那片位置不算好的公寓全部先期售出，kate为公司拿到3800万美元的支票，公司终于有了起色。

以后的4年，kate作为公司的副总经理，帮着老板做了好几个大项目，又忙里偷闲，炒了大半年股票，为公司净赚了600万美元。

又过了4年，公司改成股份制，老板当了董事长，kate则成了新公司第一任总经理。老板与相恋多年的女友终于结婚了，在婚礼上，新郎(老板)一定要请kate为在场数百名员工讲几句话。

kate说:“我为公司炒股赢利了，许多炒股高手问我是如何成功的，我说一要用心，二没私心。”确实，很多人一面在为公司工作，一面在

打着个人的小算盘，怎么能让公司赢利呢？世上有些道理本是相通的，比如，夫妻双方应该彼此忠诚，公司和员工也应该彼此忠诚。只有这样，家庭才能和顺，公司才能发达。我们在任何时候都不能失去忠诚，因为它是我们的做人之本。

第 25 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(2)

从kate的身上，我们可以看到忠诚的魅力，它是一个员工的优势和财富，它能换取老板的信任与坦诚，如果你有了忠诚的美德，总有一天，你会发现它会成为你巨大的财富。相反，如果你失去了忠诚，那你就失去了做人的原则，失去了成功的机会。

保守秘密

身在职场，要守住公司和老板的秘密。不该问的不问，不该说的不说，公司的各种事情都不可以随便张扬，绝对守口如瓶。

张平在一家大公司供职，能说会道，才华出众，所以他很快被提拔为技术部经理，他认为，更好的前途正在等着他。

有一天，一位港商请张平喝酒。席间，港商说：“最近我的公司和你们公司正在谈一个合作题目，如果你能把你手头的技术资料提供给我一份，这将使我们公司在谈判中占据主动。”

“什么，你是说，让我做泄露机密的事?”张平皱着眉道。

港商小声说：“这事儿只有你知我知，不会影响你。”说着，将15万元的支票递给张平。张平心动了。

在谈判中，张平的公司损失很大。事后，公司查明真相，辞退了张平。

真是赔了夫人又折兵，本可大展鸿图的张平因此不但失去了工作，就连那15万元也被公司追回以赔偿损失。他懊悔不已，但为时已晚。

一个不忠诚的员工即使才华横溢也不会成功，因为他无法得到老板的信任，无论是谁都不喜欢这样的人。而这同时也表明: 忠于公司老板，也就是忠于自己，背叛公司、老板，也就是背叛自己，最终走向失败。

作为一名员工，不要忘了自己的角色，你需要为公司争取利益，而不是为你自己争利益。只有公司“发达”了，你才会跟着“发达”，万万不可越位。有时，公司与你个人在利益上也会发生冲突，这时你千万不能把公司利益置之度外，使自己糊涂一时。

有家公司因一家对手公司业务的红火，而发愁焚心，但想不出制服对手的良策。终于，对策有了！他们想方设法寻找关系，接近对手公司的一名仓库主管，让其暗中出卖商业机密。这个主管在利益的驱

使下，利令智昏，把自己公司的库存数量、货品结构、价格策略一一泄露。几经交手，商界风向大变，原先生意红火的公司，节节败退，最后元气大伤而倒闭。另一家濒临倒闭的公司，却起死回生，反败为胜。一个不忠诚的蛀虫，股掌之间就将一个公司搞垮了。老板输得稀里糊涂，蒙受了惨烈的苦痛。

这种隐性的不忠诚，可以说是职场的定时炸弹。一个有职业道德的人，心里要有一条准则：可为与不可为。需要坚守的信条是：绝不选择良心的堕落。

频繁跳槽，就是缺乏忠诚

很多公司不惜代价对员工进行培训，但是当员工们积累了一定的工作经验后，经常是不打一声招呼就跳槽而去，这样的人对公司是缺乏忠诚的。

缺乏忠诚度，频繁地跳槽直接受到损害的是企业，但从更深层次的角度上看，对员工伤害更深，无论是个人资源的积累，还是所养成的“这山望着那山高”的习惯，都会使员工的价值有所降低。频繁跳槽，不利于自己的经验积累和进步，重要的一点是，难以取得老板的信任。

作为一名员工，最好不要随便跳槽。社会学家指出，现代人一生当中平均要换五到六次工作。不过，在一个人的职场生涯中，换工作毕竟是一件大事，它是检验一个人忠诚度的根据。最好不要动不动就想以跳槽来改变自己的境遇，你可以在岗位上勤恳工作，努力提高自己各方面的能力，积极进取，这样才能更好更快地接近成功。如果你一年之内连续换了好几份工作，老板就会想："这人的忠诚度恐怕有问题……"那你日后的麻烦可就大了。

人一生更换几次工作是很正常的事情，但不管做什么工作都要把工作做好，这是对所从事的职业的高度责任感，是对职业的忠诚，是承担某一责任或者从事某一职业所表现出来的敬业精神。

第 26 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(3)

对公司来说，忠诚会使公司的效益得到大幅度提高，还能增强公司的凝聚力，使公司更具竞争力，能让公司在变幻莫测的市场中更好地立足。对于员工来说，忠诚能使你更快地与公司融为一体，真正地把自己当成是公司的一分子，更有责任感，对将来更加自信。

如果你渴望成功，那就要保持忠诚的美德，让它成为你工作的一个准则，并在此基础上逐步培养正确的道德观，发展真正的好品格，这样，老板总有一天会给你理想的回报。

2诚实让你赢得他人的信任

诚实很重要，和做正确的事一样重要。不管是什么时候，也不管是在什么情况下，诚实都能让你赢得他人的敬重和信任。

从前，有一个贤明而受人爱戴的老国王，他没有子嗣，眼看王位无人可继，他便昭告天下：“我要亲自在国内挑选一名诚实的孩子做我的义子。”

他拿出许多花的种子，分发给每个孩子说：“谁用这种子培养出最美丽的花朵，那孩子就是我的继承人。”

所有的孩子都在大人的帮助下，播种、浇水、施肥、松土，照顾得十分细心。其中有一个叫雄日的男孩子，他整天用心培育花种。但是，10天过去了，半个月过去了……花盆里的种子并没有发芽。雄日很纳闷，就去问母亲。他母亲说："你把花盆里的土壤换一换，看看行不行?"雄日换了新的土壤，又播下了种子，但仍不见发芽。

国王规定献花的日子到了，其他孩子都捧着盛开鲜花的花盆涌上街头，等待国王的奖赏。只有雄日站在店铺的旁边，双手捧着没有花的花盆，站在一旁流泪。

国王见了，便把他叫到面前问道："你为什么端着空花盆呢?"雄日诚实地将他如何用心培育，而种子却不发芽的经过告诉了国王。

国王听完，满心欢喜地拉着雄日的双手说："你就是我忠实的儿子。因为我发给大家的种子都是煮熟了的，根本就发不了芽开不了花。"

因为诚实，雄日成了国王的继承人。

雄日能得到王位，在于他的诚实。诚实是一种美好的品德，几乎所有的老板都把诚实作为评定员工的重要标准。

如果你不诚实，不讲信用，他人自然不会对你产生信任，反而多了几分戒心。试想，有哪一个老板愿意自己的部属不诚实呢?不受老板

重用的员工又怎能成功呢?

诚实保住了难找的工作

诚实是一种美德，对别人诚实才能获得别人的信任和尊敬，否则便一事无成。

阿瑟·项伯拉托里是一家大型航运公司的董事长。他10岁的那个夏天，正值经济大萧条的1935年，他跟着一辆密封式运货小卡车，每天向100多家商店送特制食品。在炎热的天气里，干几个小时的报酬只是一块腊肉三明治、一瓶饮料和50美分的现金。但由于这是他的第一份工作，所以他认为辛苦一些也是正常的。

在不送货的日子里，他便到一家偏僻的糖果店干活，一次扫地时，他看见桌子下有15美分，便捡起来交给店主。店主拍拍他的肩膀说，他是有意将钱扔在那儿，要试试他是否诚实。阿瑟·项伯拉托里在整个高中阶段都为这位老板干活。他决不会忘记，是诚实让他保住了当时非常难找的那份工作，也正是诚实成为了他后来创办事业且兴旺发达的关键。

诚实不仅有道德价值，而且还蕴含着巨大的经济价值和社会价值。一个禀赋诚实的员工，能给他人以信赖感，让老板乐于接纳，在赢得老板信任的同时，更为自己的职业生涯带来莫大的益处。

与此相应，一个人失去了诚实，就失去了一切成功的机会。一个不诚实的人，将会失去朋友，失去客户，失去工作，因为谁也不愿意与一个不诚实的人共事、打交道。

不诚实的员工，老板可能因一时之需仰仗你的才能，一旦失去利用价值，纵然你才华横溢，也会逐你出门。因为不诚实的人始终是一个潜在的危险和威胁，老板岂敢重用。

第 27 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(4)

诚实就犹如一股清新的空气，越是在充满奸诈险恶的公司里，这股清醒之风越显其清新，有这种品德的员工为老板所赏识并受之信任和重用。

作为一名员工，如果你已经具备了诚实的美德，不要因为别人说你太木讷不够精明而放弃。你要知道，职场上没有比诚实更可贵的东西。你的诚实可以让你成为职场明星，诚实是你的优势和财富，它会助你走向成功。

3勤奋促使工作不断进取

我们从小就知道“勤能补拙”、“勤奋可以创造一切”，也知道无数个有关勤劳实干，取得成功的故事。可是多数人并未从中受到启发，我们依旧在工作中偷懒，依旧好逸恶劳。人们这样为自己开脱：现在时代已经变了，勤奋已不再是在职场中乃至商战中成功的法宝了，我们需要享受生活并等待机会。

是的，如今这个时代的确与以前不同了，但并不像你所想像的那样——勤奋越来越不重要了，而是恰恰相反，要想在职场中获得成

功，勤奋是必不可少的一种美德。

机会依靠勤奋获得

在人才竞争日益激烈的职场中，怎样才能获得成功的机会呢？是依靠对工作的抱怨、不满、拖拉和偷懒吗？如果你始终把工作当作一种惩罚，那么你永远都休想获得成功的机会，甚至你可能连目前这份你认为大材小用、埋没了你的才华的工作都保不住。

要想在这个人才辈出的时代走出一条完美的职业轨迹，惟有依靠勤奋的美德——认真地对待自己的工作，在工作中不断进取。

华勒是堪斯亚建筑工程公司的执行副总，几年前他是作为一名送水工被堪斯亚一支建筑队招聘进来的。华勒并不像其他的送水工那样把水桶搬进来之后就一面抱怨工资太少一面躲在墙角抽烟，他给每一人工人的水壶倒满水并在工人休息时缠着他们讲解关于建筑的各项工作。很快，这个勤奋好学的人引起了建筑队长的注意。2周后，华勒当上了计时员。当上计时员的华勒依然勤勤恳恳地工作，他总是早上第一个来，晚上最后一个离开。由于他对所有的建筑工作比如打地基、垒砖、刷泥浆等非常熟悉，当建筑队的负责人不在时，工人们总喜欢问他。一次，负责人看到华勒把旧的红色法兰绒撕开包在日光灯上，以解决施工时没有足够的红灯来照明的困难，负责人决定让这个勤恳又能干的年轻人作自己的助理。现在他已经成了公司的副总，但

他依然特别专注于工作，从不说闲话，也从不参加到任何纷争中去。他鼓励大家学习和运用新知识，还常常拟计划、画草图，向大家提出各种好的建议。只要给他时间，他可以把客户希望他做的所有的事做好。

华勒没有什么惊世骇俗的才华，他只是一个穷苦的孩子，一个普普通通的送水工，但是凭着勤奋工作的美德，他幸运地被赏识，并一步一步地成长。没有什么比这样的故事更让人心灵震颤的了，也没有什么比它更能洗涤我们被享乐和功利污染的心灵的了。它不是发生在20世纪二三十年代，也不是距我们四五十年，它就发生在现在，就发生在这个充满了机遇和挑战的竞争时代。它告诉我们，要想在这个时代脱颖而出，你就必须付出比以往任何时代更多的勤奋和努力，拥有积极进取、奋发向上的心，否则你只能由平凡转为平庸，最后变成一个毫无价值和没有出路的人。

所以，不管你现在所从事的是怎样一种工作，不管你是一个水泥工人，还是一个IT精英，只要你勤勤恳恳地努力工作，你就是成功的，就是令老板认可的。

勤奋是对自己负责

很多人习惯于用薪水来衡量自己所做的工作是否值得。其实相对于工作所带给你的东西来说，薪水是微不足道，至少可以说是有限

的。你的勤奋带给老板的是业绩的提升和利润的增长，而带给你的是宝贵的知识、技能、经验和成长发展的机会，当然随着机会到来的还有财富。实际上，在勤奋中你与老板获得了双赢。

第 28 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(5)

相对于金钱来说，知识、经验和工作的技巧对于一个人的成长更加重要。在知识经济的今天，知识更新的速度是非常快的，由此推动的人才的变动也非常快。一个刚刚接受了系统的高等教育的人，往往比那些懒于学习的老职员更受老板欢迎，同样如果他在工作中不勤于学习，那么他也会被拥有最新知识的人所取代。所以，要想在职场中站稳脚跟，必须认真地对待工作，在工作中总结经验，学习最新的知识，并把他应用于工作中，这样你才能不断地获得成长，为自己规划出理想的职业生涯。

尤其对于年轻人来说，在工作中勤奋学习进而追求理想的职业生涯更加重要。在如今这个充满了机遇和挑战的时代。如果一个人只想着如何少干点工作多玩一会儿，那么他迟早会被职场所淘汰。享受生活固然没错，但怎样成为老板眼中有价值的职业人士，才是最应该考虑的。一位有头脑的、智慧的职业人士绝不会错过任何一个可以让他们的能力得以提高，让他们的才华得以展现的工作。尽管这些工作可能薪水微薄，可能辛苦而艰巨，但它对我们意志的磨练，对我们坚韧性格的培养，是我们一生受益的宝贵财富。所以，正确地认识你的工作，勤勤恳恳地努力去做，才是对自己负责的表现。

让自己变得勤奋起来吧

在这个讲究享乐的时代，默默无闻和勤奋是宝贵的——不仅对于老板们来说是宝贵的，更重要的是对你个人成长的巨大推动作用。勤奋是走向成功所必备的美德。许多人所掌握的知识远远多于张瑞敏、柳传志、刘永好，但没有一个人像他们一样勤勤恳恳、扎扎实实地工作，把自己的才能，把自己的潜力发挥出来。有太多的职业人士所缺乏的就是这种事业至上，勤奋努力的精神。

职场人士要想把自己变成一个勤奋的人，就需要从以下几个方面努力。

首先，牢记自己的梦想。只有给自己一个奋斗的理由，你才能坚定信心，锲而不舍。有太多的人只为工作而工作或只为薪水而工作，所以他们往往会把工作当成一项讨厌的责任，或者是惩罚，这种思想注定了他们只会偷懒和拖拉。而如果你把它当成实现梦想的阶梯，每上一个阶梯，就会离梦想更近一点，你还会那么痛苦吗？在公司加班时接到朋友的电话:“你在干什么？到动物园来吧，这里有一支非洲著名的马戏团的动物表演，特有意思!”你会做何反应呢？一开始你会抱怨他打扰了你，接着你开始可怜自己——别人玩得那么开心，而我却只能对着电脑敲击这些无聊的字符。但如果这时你提醒自己留在这里的原因——把这个方案弄好并交给上司，就有90%的几率会成为策划

部的主管。一想到自己的职位将升到“部长”或“经理”，是不是很快就会沉浸到工作中去了呢?

第二，学会用心工作。很多老资格的公司职员习惯于只用手工作，因为这些工作他们已经很熟悉了，闭着眼睛都能做好。然而只用手工作会使人们把10年当作1天来过，10年过后，他们只掌握了一种工作方法。也就是说，10年来他们在自己的工作上没有任何进步。这对于人才竞争日益激烈的现代人来说，无疑是一个十分糟糕的消息。勤奋工作不仅是要尽善尽美地完成工作，还必须用你的眼睛去发现问题，用你的耳朵去倾听建议，用你的大脑去思考、去学习，把10年真正当作10年来过，那么10年之后你所具备的才能还愁不被老板所赏识吗?其实根本用不了10年，3年、5年你可能就被提拔和重用了。

勤奋工作不是机械地工作，而是用心在工作中学习知识，总结经验。在上班时间不能完成工作而加班加点，那不是勤奋，而是不具备在规定时间里完成工作的能力，是低效率的表现。

第三，自己奖励自己。勤奋总与“苦”和“累”联系在一起，如果长期处于苦和累的环境中，你可能会厌倦，甚至放弃。所以，适时地奖励一下自己是非常重要的。当自己掌握了一种好的处理工作的方法，或工作效率提高了1个小时时，不妨去看一场向往已久的演出，或者只

是为自己准备一顿丰盛的晚餐。这样的奖励往往会刺激你更加努力地工作。

第 29 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(6)

勤奋并不是要你一刻不停地干，把自己弄得精疲力尽只会导致低效率。所以工作累了的时候不妨花上几分钟的时间放松一下，给自己紧张的大脑“换换档”。

最后，成功之后还要继续努力。勤奋通向成功，而成功很可能会成为勤奋的坟墓。有一项调查表明，诺贝尔奖的获得者获奖之后的成就、论文篇数等远不及其获奖前的一半。成功之后就不再努力的例子并不鲜见。很多人在凭借着勤奋努力终于被上司所提拔和重用之后，就觉得应该放松一下了——为自己前段时间那么辛苦的工作补偿一下，结果又回到原来的那种好逸恶劳、不求上进的生活状态中去了。请记住萧伯纳的名言:“人生有两出悲剧，一是万念俱灰; 二是踌躇满志。”这两种悲剧，都会导致勤奋努力的中止。在取得了一个小目标的成功之后，要重申自己的大目标，告诉自己还有更加美好的前途在等着自己，使自己重新振作，继续勤奋，永不满足。

在职场中永立不倒的英雄所凭借的决不是安逸中的空想，而是踉跄中的执著，重压下的勇敢，逆境中的自信，艰苦中的勤勉和奋发，是在任何环境中的扎实的工作和锲而不舍的求知精神，这是他们成功的秘诀，也是所有想成功的人必须具备的崇高美德。

4敬业是一种使命

一个人在追求成功的过程中，不可避免地遇到这样或那样的困难。那么，要战胜困难，就要有敬业精神。敬业精神是强者之所以成为强者的一个重要方面，也是由弱者到强者应该具备的职业品性，如果你在工作上敬业，并且把敬业变成一种习惯，你会一辈子从中受益。

敬业，顾名思义就是敬重并重视自己的职业，把工作当成自己的事业，并对此付出全身心的努力，抱着认真负责、一丝不苟的工作态度，即使付出更多的代价也心甘情愿，并能够克服各种困难，做到善始善终。

敬业的员工，不仅仅是为了对老板有个交待，更重要的一点，敬业是一种使命，是一个职业人应具备的职业道德。

从古至今，职业道德一直是人类工作的行为准则，在世界飞速发展的今天，职业道德成为成就大事所不可或缺的重要条件。

在竞争如此激烈的现代社会，毫不夸张地说，一个公司的存亡，就取决于其员工的敬业程度。只有具备忠于职守的职业道德，才有可能为顾客提供优质的服务，并能创造出优质的产品。如果把界定的范

围扩大到以国家为单位，那么一个国家能否繁荣强大，也取决于人民是否敬业。

但在职场中，总有些员工在工作中偷懒，不负责任，这样的员工，头脑里根本没有对敬业的理解，更不会把敬业看作是一种神圣的使命。

每个员工的敬业所带来的最直接的结果当然是企业的不断发展，以及员工个人的事业的成功。

当敬业意识深植于我们脑海里，那么做起事来就会积极主动，并从中体会到快乐，从而获得更多的经验和取得更大的成就。当然，要取得最终的成功需要长期的努力，不会迅速见效。但如果不具备敬业精神，那也就不会有成功的可能了。工作上的马虎失职，也许对公司并不会造成严重的影响，但长此以往，也就葬送了你的前程。

阿尔伯特·哈伯德说:“一个人即使没有一流的能力，但只要你拥有敬业的精神同样会获得人们的尊重，即使你的能力无人能比，却没有基本的职业道德，一定会遭到社会的遗弃。”

有个才华横溢的年轻人，对工作缺乏热情和敬业精神，总是以消极、散漫的态度应付本职工作，与他一起大学毕业并一同进入公司的同学得到了提拔和重用，而他始终无法获得提升。

难怪有一位成功大师在谈到“敬业精神”时说：“有许多非常优秀的大学生，当学业有成步入职场后，对工作缺乏敬业精神，结果往往抓不住成功的机会，真是非常遗憾啊!”

他的话令人深思。

敬业让你出类拔萃

第 30 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(7)

无论从事什么行业，只有全心全意、尽职尽责地工作，才能在自己的领域里出类拔萃，这也是敬业精神的直接表现。

之所以要敬业，原因无非是两个：一是为了提高自己的业务能力，放眼于未来的发展，二是为了把工作干得更好，对公司和老板负责，得到老板的青睐。

任何一家公司、任何一个老板，都想自己的事业能兴旺发达。这样，他就自然而然地需要一个、几个乃至一批兢兢业业、埋头苦干的下属，需要一些具有强烈敬业精神和强烈责任心的下属。

从这一点说，敬业的员工，是老板最倚重的员工，也是最容易成功的员工。如果你的能力一般，敬业可以让你走向更好; 如果你十分优秀，敬业会将你带向更成功的领域。

王杰本科毕业后被分配到一个研究所，这个研究所的大部分人都具备硕士和博士学位，王杰感到压力很大。

工作一段时间后，王杰发现所里大部分人不敬业，对本职工作不认真，他们不是玩乐，就是搞自己的“第三产业”，把在所里上班当成

混日子。

王杰反其道而行之，他一头扎进工作中，从早到晚埋头苦干业务，还经常加班加点。王杰的业务水平提高很快，不久成了所里的“顶梁柱”，并逐渐受到所长的重用，时间一长，更让所长感到离开王杰就好像失去左膀右臂。不久，王杰便被提升为副所长，老所长年事已高，所长的位置也在等着王杰。

假若老板的周围缺乏实干敬业者，你如果具有强烈的实干敬业精神，你自然能得到重视，受到重用，得到提拔。

把敬业变成一种习惯

初涉职场的年轻人都有这样的感觉，自己做事都是为了老板，为老板挣钱。其实，这是情理之中的事。如果老板不挣钱，你怎么可能在这家公司呆下去呢?

但也有些人认为，反正为人家干活，能混就混，公司亏了也不用我去承担，甚至还扯老板的后腿。其实，这样做对老板、对你自己都没有好处。

事实证明，敬业的人能从工作中学到比别人更多的经验，而这些经验便是你向上发展的踏脚石，就算你以后换了地方，从事不同的行业，丰富的经验和好的工作方法也必会为你带来助力，你的敬业精神

也会为你的成功带来帮助。因此，把敬业变成习惯的人，从事任何行业都容易成功。

有些人天生就具有敬业精神，任何工作一接手就废寝忘食，但有些人则需要培养和锻炼敬业精神。如果你自认为敬业精神还不够，那就强迫自己敬业，以认真负责的态度做任何事，让敬业精神成为你的习惯。

把敬业变成习惯之后，或许不能为你立即带来可观的收入，但可以肯定的是，如果你养成“不敬业”的不良习惯，你的成就就相当有限。因为你的那种散漫、马虎、不负责任的做事态度已深入于你的意识与潜意识，做任何事都会有“随便做一做”的直接反应，其结果可想而知。如果一个人到了中年还是如此，很容易就此蹉跎一生。当然也说不上由弱变强，改变一生的命运了。

所以，短期来看“敬业”是为了老板，长期来看还是为了你自己！因为敬业的人才有可能由弱变强。此外，敬业的人还能得到其他意想不到的好处：

(1)容易受人尊重。就算工作绩效不怎么突出，但别人也不会去挑你的毛病，甚至还会受到你的影响。

(2)容易得到提拔。任何老板都喜欢敬业的人，因为你的敬业可以减轻老板的工作压力，你敬业，老板就会对你放心，自然会将你视为“骨干”和“中坚”。

现代社会中，由于经济高速发展，工作机会很多，因此常有企业招募员工，但是你千万不要以为到处都有机会，而对目前的工作漫不经心，也不要因为不怎么喜欢目前的工作而整天混日子。每一个职场中人，都应该磨练和培养自己的敬业精神，因为无论你将来到什么位置，做什么工作，敬业精神都是你走向成功的最宝贵的财富。

第 31 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(8)

5热情是职场人士的生命

热情是一种难能可贵的品质。正如拿破仑·希尔所说，“要想获得这个世界上的最大奖赏，你必须拥有过去最伟大的开拓者所拥有的将梦想转化为全部有价值的献身热情，以此来发展和销售自己的才能。”

然而不幸的是。对自己的工作和所从事的事业充满热情的人少之又少。看看我们的生活到底是怎样的吧!早上醒来一想到要去上班就心中不快，磨磨蹭蹭地挪到公司以后，无精打采地开始一天的工作，好不容易熬到下班，立刻就高兴起来，和朋友花天酒地之时总不忘痛陈自己的工作有多乏味、有多无聊。如此周而复始。有人估计美国有82%的人视工作为苦役，而且迫不及待地想要摆脱工作的桎梏。在工作环境相对开放的美国尚且如此，别的国家的情况可见一斑。

热情是职场人士的生命

工作是一个人个人价值的体现，应该是一种幸福的差事，可是为什么人们却把它当作苦役呢？绝大多数的人都会回答是工作本身太枯燥了。然而实际上问题往往不是出在工作上，而是出在我们自己身

上。如果你本身不能热情地对待自己的工作的话，那么即使让你做你喜欢的工作，一个月后你依然觉得它乏味至极。我们大多数人已经有过这样的经历。IBM前营销总裁巴克·罗杰斯曾说过："我们不能把工作看作为了五斗米折腰的事情，我们必须从工作中获得更多的意义才行。"我们得从工作当中找到乐趣、尊严、成就感以及和谐的人际关系，这是我们作为一个人所必须承担的责任。

当我们在职场中遇到挫折或失败的时候，我们总喜欢从外界找借口为自己开脱——比如说竞争太激烈、大幅度裁员等等——而很少会仔细地审视一下我们自己。我们总认为无精打采地上班，磨磨蹭蹭去工作，并不是什么大事情，然而，实际上正是这些让老板下定决心辞退你的。

热情对于一个职场人士来说就如同生命一样重要。如果你失去了热情，那么你永远也不可能在职场中立足和成长。凭借热情，我们可以释放出潜在的巨大能量，补充身体的潜力，发展出一种坚强的个性；凭借热情，我们可以把枯燥乏味的工作变得生动有趣，使自己充满活力，培养自己对事业的狂热追求；凭借热情，我们可以感染周围的同事，让他们理解你、支持你，拥有良好的人际关系；凭借热情，我们更可以获得老板的提拔和重用，赢得珍贵的成长和发展的机会。

著名人寿保险推销员法兰克·派特正是凭借着热情，创造了一个又一个奇迹。

“当时我刚转入职业棒球界不久，遭到有生以来最大的打击，因为我被开除了。我的动作无力，因此球队的经理有意要我走人。他对我说：‘你这样慢吞吞的，哪像是在球场混了20年。法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。’

“本来我的月薪是175美元，离开之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪减为25美元，薪水这么少，我做事当然没有热情，但我决心努力试一试。待了大约10天之后，一位名叫丁尼·密亭的老队员把我介绍到新凡去。在新凡的第一天，我的一生有了一个重大的转变。我想成为英格兰最具热情的球员，并且做到了。

“我一上场，就好像全身带电一样。我强力地击出高球，使接球的人双手都麻木了。记得有一次，我以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接了，我就盗垒成功了。当时气温高达华氏100度，我在球场上奔来跑去，极有可能中暑而倒下去。

“这种热情所带来的结果让我吃惊，我的球技出乎意料地好。同时，由于我的热情，其他的队员也跟着热情起来。另外，我没有中暑，在比赛中和比赛后，我感到自己从来没有如此健康过。第二天早

晨我读报的时候兴奋得无以复加。报上说：‘那位新加入进来的球员，无异是一个霹雳球手，全队的人受到他的影响，都充满了活力，他们不但赢了，而且是本赛季最精彩的一场比赛。’由于对工作和事业的热情，我的月薪由25美元提高到185美元，多了7倍。在后来的2年里，我一直担任三垒手，薪水加到当初的30倍之多。为什么呢？就是因为一股热情，没有别的原因。”

第 32 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(9)

后来由于手臂受伤，派特不得不放弃打棒球。他来到了菲特列人寿保险公司当保险员，但整整一年都没有成绩，他因此非常苦恼。后来他像当年打棒球一样，又对工作充满热情，很快他就成了人寿保险界的大红人。他说：“我从事推销30年了，见到过许多人，由于对工作抱持的热情的态度，他们的收效成倍地增加，我也见过另一些人，由于缺乏热情而走投无路。我深信热情的态度是成功推销的最重要因素。”

热情的态度是做任何事的必要条件。任何人，只要具备了这个条件，都能获得成功。热情可以让他的事业飞黄腾达。

对你的工作倾注全部热情吧

在这个社会中，职场人士承担着巨大的有形或者无形的压力。同事之间的竞争、工作方面的要求，以及一些日常生活琐事，无时无刻不在禁锢着我们的心灵。于是在种种的压力、种种的禁锢之后，无精打采、垂头丧气和漠不关心扼杀了我们心中美好的对事业的追求和热忱。从热爱工作到应付工作再到逃避工作，我们的职业生涯遭到了毁灭性的打击。

我们多次谈到了成长和发展，它们是我们的人生得以精彩和有意义的保障，然而没有热情，成长和发展的机会从何而来？不要再去计较那些毫无意义的事情了，有什么比拥有精彩和幸福的人生更让人快乐的呢？对你的工作倾注热情，你将从中获益匪浅。

把工作当作事业来看

如果你只把工作当作一件差事，那么你就很难倾注你的热情。而如果你把你的工作当作一项事业来看待，情况就会完全不同。

记得有这样一个故事：在一个小镇上，路人问三个石匠在做什么。第一个石匠说：“我每天都枯燥地搬石头砌墙。”第二个石匠说:“我的工作很重要，我要把墙垒好，这样房子才结实。”第三个石匠则目光炯炯地说:“我的责任十分重大，这是镇上的第一所教堂，我要将它建成百年的标志。”

差别就在于你怎样看待自己的工作。如果你只把目光停留在工作本身，那么即使是从事你最喜欢的工作，你依然无法持久地保持对工作的热情，而如果在拟定合同时，你想的是一个几百万的订单; 搜集资料、撰写标书时你想到的是招标会上的夺冠，你还会认为自己的工作周而复始、枯燥无味吗?

把工作当作一项事业来做，把自己的职业生涯与工作联系起来，你就会觉得自己所从事的是一份有价值、有意义的工作，并且从中可以感觉到使命感和成就感，从而彻底改变浑浑噩噩的工作态度。

端正工作的态度

工作的态度有两种，我们可以从中任选其一。第一种是爱迪生所说的:“我一辈子从来没有工作过，我只是在玩而已。”另一种就是古希腊神话里头邪恶国王西西弗斯王所认为的工作就是苦役。

爱迪生认为工作可以创造出生产力、乐趣以及满足感。投身于自己所从事的工作，你将从中得到源源不断的快乐和成就感。

而西西弗斯王被打入冥府后，每天必须推动庞大的巨石到山上去。一天过完之后，这块巨石又会自动掉落山谷。他每天都要重复这样的过程，日复一日都是艰辛、枯燥而且毫无意义的工作。

工作对我们而言究竟是个乐趣，还是个枯燥乏味的事情，其实全要看自己怎么想，而不是工作本身。从工作中获得快乐、成功以及满足感的秘诀并不在于专挑自己喜欢的事情做，而在于发自内心地喜欢自己所做的工作。就算你注定要做个扫大街的清洁工人，也要对自己的职责全力以赴，就好像米开朗基罗作画、贝多芬作曲或莎士比亚写

诗那般地投入，倾注全力达到最好的工作表现，让每个人都为你驻足赞叹：“这个清洁工人表现真好。”

寻找热情

既然下定决心要在枯燥的工作中倾注热情，使之成为最有趣的工作，那么先从小事开始。

第一，比别人先行一步。彻底改掉总跟在别人后面，做事总比别人慢一拍的坏习惯，在工作中先行一步。比如，当电话铃响起时，抢先接电话，尽管你知道不是找自己的; 当客人或上司来时，最先起身接待；召开会议时，最先发觉该给他人的杯子里添上茶水，等等。反应敏捷、做事勤快、行动力强就是热情工作的最直接体现。

第 33 章 德才兼备，拥有职场必备的美德(10)

第二，积极主动地做事。做事情时别慢腾腾的，那会给人消极怠工的印象。把热情投入到工作中去，你会发现很多问题，主动想办法解决这些问题，不但会从中学到很多知识，而且还会给上司和同事留下果断和利落的印象，无疑这对于你获得成长的机会大有裨益。

第三，走路时挺胸阔步。慢腾腾地走路给人的感觉就是无精打采，这种消极情绪不但会影响同事的情绪，还会使老板怀疑你的工作积极性，如此怎么能热情地工作呢?昂首阔步地走路，为自己创造良好的心态，鼓励自己把全部热情倾注于工作中，这样工作起来才会意气风发。

得克萨斯有句古老的谚语这么说道：“湿火柴点不着火。”当你觉得工作乏味、无趣时，不是因为工作本身出了问题，而是因为你的“易燃指数”不够高。点燃你心中的热情一切都会好起来。

第 34 章 发现问题的症结，找到解决方法(1)

1工作中常见的通病

职场中，一些自认为聪明、能力较强及受过良好教育的人会对一些工作中常见的问题视而不见。这些问题看小实大，警觉的人会想办法避免它们发生，可是误入其中的人依然很多，你可能也在其中，不及时自省，它们对你的危害就可能越来越大。

推脱责任

在日常工作中，每个人都难免出现失误，但是，当问题发生后，只知道一味地怪罪别人，就是不负责任的表现。

你可能也是这样做的，当上司指责你工作中的错误时，你会马上找出许多借口为自己辩解，并且说得振振有词，头头是道:“别人不采纳我的意见”，“我是按照公司的要求做的”等等，你以为这些借口能为自己的错误开脱，能把责任推个一干二净，但事实上并非如此。也可能上司会原谅你一次，但他心中一定会感到不快，并会对你产生“怕负责任”的不良印象。你这样做，不但无法改善现状，所产生的负面影响还会让情况更加恶化。如果以后出现问题，你还是能推就推，能躲就

躲，令上司无法信赖，那么你的前途就岌岌可危了，可能离另谋高就的日子不太远了。

英国大都会总裁谢巴尔德在位时有一句名言："要么奉献，要么滚蛋。"他强调："在其位，谋其政，不要找任何借口说自己不能够，办不到。"他要求他的下属在他面前不能因干不好工作而找理由推脱责任。一次，一个员工为了一件极难办的事找他，说自己尽力了，并说出许多客观理由，最后说无论怎样，这件事都"办不到"。谢巴尔德听后觉得这个下属就是怕得罪人，牺牲自己的利益，于是就轻声对他说："够了，够了，现在我需要的不是这些好理由，而是要你仍旧照我的命令去做，否则，你就别做这个部门的经理。"

谢巴尔德的做法很正确，他就是要让下属明白，对于自己应该承担的责任就该负责，而不能随便找个理由推脱，这样才是一个称职的员工。

每个人都不希望在工作中出现失误，但是"人非圣贤，孰能无过"，人不可能不犯错误。如果在有错误发生时，其中的部分原因是因自己而起，就应该努力承担，并弥补错误，这样可以给人一种负责任的印象，有利于建立良好的人际关系，反之则会破坏与同事和上司的关系，使自己的工作陷入无助的境地。

一个人对待错误的态度可以直接反映出他的敬业精神和道德品行，是自己的责任就要一肩挑，一定不能推脱，否则就会失去老板对你的信赖，看低你的道德品行，老板如果这样看待你，就不会再对你委以重任。

要想赢得别人的信任，成为一个敢于负责任的人，就必须改掉推脱责任的坏习惯。犯了错误有什么理由要解释时，你自己首先要反省，我的理由是不是客观事实，真实可信？是不是只是想用来掩饰自己的错误？然后回头看看自己的行为，如果自己确实有错误的地方，就应该勇敢地承担责任，诚恳地承认错误，并且要改正自己的行为，积极地寻求补救的办法。

这种对自己的严格检查，可能刚开始时有些困难，但是你要相信，只有勇于承担责任的人，才有可能成就大事业。

还有一点值得注意，如果错误确实不是由于自己的过失造成的，那你也不要急于替自己辩解，而应着眼于整个公司的利益，等事情得到妥善的处理后，事情的真相自然会浮出水面。如果你确实被误会了，你的上司也自然会在事实中看到，还你一个清白。

聪明的员工，要勇于承担起自己职责范围内的责任，积极地寻找并把握谋求公司利益的机会。也只有这种员工，才是老板心目中值得栽培的人才。

让恐惧统治自己

在工作中，恐惧不时出现在我们身边，它让很多人在挑战面前莫名其妙地退却，它能够摧毁一个人的意志，妨碍一个人更好地利用、把握时机。

可以说，对于任何人来讲，无论在事业的追求，还是处理人际关系上，恐惧都是走向成功的头号敌人。

第 35 章 发现问题的症结，找到解决方法(2)

在工作中，恐惧的理由有无数种，比如：害怕犯错误，担心该做的工作做不好，觉得自己可能会被公司开除，害怕同事在上司面前打你的小报告等等。这些恐惧想法在大脑中相互交叠，如同天空中密布的乌云一样，笼罩着你的工作，时时压迫着你的神经，使你变得神经兮兮，处事盲目，迷失在各种担忧和恐慌的纠缠之中。更糟糕的是，就算没有具体、实际或明显的理由，你还是会感到莫名的恐惧。这些障碍不仅会让你的活力尽失，而且会让你不愿意在工作中冒任何风险。

乔治是一保险公司的职员，他生来遇事便生恐惧。每做一件事情，他总是先想别人会怎么评价他。一想到别人会提出反对意见，会否定他的做法，他就不寒而栗，于是事情也就做不好了。他总想自己长相不好，没有亲和力，从而不再敢与客户接触。更严重的是，上司无意中的一句冷语，一个漠然的表情，都令他感到失业的恐惧。结果，他的工作成绩总是不能让人满意，致使上司真的开始考虑他的去留问题。

毫无疑问，乔治是自我恐惧心理的牺牲品。恐惧会令人停滞不前，而且使人们的潜能无法正常地发挥。其实，这不是工作或社会环

境为你设下的壁垒，障碍就存在于你自己心中，惟一令人恐惧的就是“恐惧”本身。

在工作中，你如果受到了恐惧的控制，那你就不可能有新成就。有一位哲学家说过:“恐惧是意志的地牢，它跑进里面，躲藏起来，企图在里面隐居。恐惧带来迷信，而迷信是一把短剑，伪善者用它来刺杀灵魂!”

所以，当恐惧的想法开始侵占你的思想领地的时候，你需要转变思想，如同弃绝不良行为一样弃绝恐惧。

战胜恐惧的第一步，就是要鼓起勇气采取行动。一个伞兵教练曾说：“跳伞本身真的很好玩，让人难受的只是‘等待跳伞’的一刹那。在跳伞的人各就各位时，我让他们尽快度过这段时间。曾经不止一次，有人因幻想太多可能发生的事情而晕倒。如果不能鼓励他跳第二次，他就永远当不成伞兵了。跳伞的人拖得愈久愈害怕，就愈没有信心。”

同样，在做工作时，每个人心中都会或多或少的有些恐惧，但一名优秀的员工会鼓起勇气把恐惧转化为采取行动。行动能够平抚焦虑不安的情绪，提升人们的信心，在锻炼中不断战胜内心的恐惧。而你若一味地等待、拖延，只会增强恐惧感，让你永远停滞不前。

当你接手一项你没有把握的工作时，你要记住一定要马上行动，不再犹豫。很多事情并不像你想的那样困难，你可能会很顺利地就做完了。即使第一次没做好，你也不要被恐惧吓倒，同样要积极地行动起来，你可以认真分析一下问题的症结所在，看看自己做的是否符合上司、部门和公司的要求，是否对公司很重要，如果你找不出解决问题的方法，可以与同事讨论或向上司请教，赢得他们的支持，然后再去做。如果工作确实有难度，你还可以将它细分成容易执行的小任务，各个击破，一步一步地完成。当你始终处于行动的状态中时，你就不会感到恐惧的存在，它会慢慢地从你的身上溜走。当你圆满完成任务时，再回头看看，你会感到克服恐惧原来也很简单。

恐惧会让你故步自封，窝在自己的小城堡里不去尝试解决问题的各种方法，也不愿去迎接工作中的种种挑战，使你失去创造性，这时，你需要训练自己，在考虑任何工作时，把比较有创造性的想法列成清单，同时列出利与弊，分析它们之间的差异，然后挑选出最好的方法，用它去解决工作中的难题，这样你就会充满自信，控制住心中的恐惧，让自己变得更有行动力。

不善于与他人合作

如今，有许多人都信仰个人英雄主义，自认为凭借自己一己之力就可以打拼天下，就可以撑起一片蓝天。因此，很多人往往会忽略应

有的合作意识，不善于与人合作，而只是专心致力于自己的工作，希望用自己的工作成绩来赢得老板的青睐。

第 36 章 发现问题的症结，找到解决方法(3)

但是，现实却往往会令他们非常失望，他们非但没有得到令人钦佩的成绩，相反却总是因为自己的做法不符合公司的需求而被炒鱿鱼。其实，作为一个个体，就算你才华横溢，无所不能，但一个人的力量毕竟有限，仅靠自己很难做出令人满意的业绩。

你可能也存在这种“独行侠”意识，接手工作后喜欢单独蛮干，从不和其他同事沟通交流，并且好大喜功，专做一些不在自己能力范围内的事情展现自己。

如果你继续以这种不合作的态度对待工作，那么你的前途必将是黯淡的。因为在专业分工越来越细，竞争日益激烈的今天，靠一个人的力量是无法应对千头万绪的工作的。在一个公司里，几乎没有一件工作是一个人能独立完成的，大多数人只是在高度分工中担任一部分工作。只有依靠部门中全体职员的互相合作、互补不足，工作才能顺利进行，才能成就一番事业，试想一下，如果你的整个部门，或是整个公司的工作都失败了，那么你本身是不是一个优秀的员工又有什么意义呢?

有一家生产汽车电器产品的公司，业务科负责采购某一原材料的采购员因病住院，无法及时回公司采购生产急需的原材料，而业务科其他采购员只愿忙自己的任务，并以业务不熟悉为由不愿出面帮忙，他们把自己负责的采购任务出色完成了，其原材料堆在仓库里一年都用不完。而生病住院的采购员负责采购的原材料没能及时供应上来，结果造成公司因缺原材料而停产了一个星期，给公司造成了巨大的损失。

一个没有合作意识的员工，即使个人的工作干得再好也无济于事。就像这事例中的采购员一样，只能完成自己的工作，但因其不善于合作，即使做得再出色，采购的原材料再多再好也没用。这种不善于合作的结果，会影响整个部门，乃至整个公司的效益。

作为职场中的个体，你可能会凭自己的才能取得一定的成绩，但你绝不会取得更大的成功。而如果你能善于合作，把自己融入到整个团队当中，凭借整体的力量，你就能把自己所不能完成的工作任务解决好，老板会因此对你高看一眼，从而提拔你。所以，一个人在工作中最明智且能获得成功的捷径就是善于同别人合作。

被挫折吓倒

一个人在工作中总会遇到各种大大小小的挫折，比如，你的想法得不到上司的支持，公司里有人阻挠你的工作，当你试图主动提案

时，总是遭到失败等等。这些都是每个在职场上奋斗的人几乎都经历过的挫折，是很难避免的。解除这些挫折是不可能，如何面对挫折，在挫折面前昂起头来，才是你应该好好思考的问题。

但很多人心理素质薄弱，意志力较差，经不起一点点的失败。在工作时，遇到挫折，就对自己失去了信心，认为自己不行，一天到晚愁眉不展，怨天尤人，根本无法振作精神，即使有好机会使问题出现转机，也被这拉长的苦脸吓跑了。如果你这样一直消沉下去，到最后就会对自己越来越没信心，越来越失望。最后自己也认为自己一无是处了，甚至破罐子破摔，自暴自弃。

一位大学刚刚毕业的新员工，因他提的建议被老板一一否定了，他就认为老板不把他放在眼里，他与同事们关系处理得不好，他认为同事们都在排挤他，于是他觉得再也呆不下去了，想到了辞职。但由于所学专业是冷门，苦苦找了半年的工作都没找到理想的去处，就因承受不了这样的挫折，他最终自杀了，而准备录用他的公司得知后则庆幸："幸好没有录用他，因为他经不起挫折。"

这是一个悲剧，一个有才华的人就因这么一点点挫折而辞职、自杀，放弃了努力，放弃自己美好的人生，这实在让人觉得遗憾。

其实，面对挫折，与其黯然神伤，自怨自艾，倒不如乐观一点，马上把情绪调动起来，尽快恢复冷静，别老想着挫折，也不用因此就

认为将来无望，而要聚精会神把握好现在，把所有的心思和知识都用到工作中去，凭自己的能力去解决尽可能多的问题。自己给自己信心，给自己培养信心的机会。

第 37 章 发现问题的症结，找到解决方法(4)

当你的提案遭到上司否定时，你可以检视自己哪一方面存在问题，以后有想法时，先与上司讨论是否可行，然后正式拿出企划提案，以免徒劳无功; 当你的工作得不到上司支持时，你要想到这一点，能让上司支持你想做的一切，是少之又少的，只有不断地通过行动证明自己，才能取得上司的支持; 当同事对你的错误提出反对和怀疑时，你应该从错误中学习，将他们的建议列入工作计划中，将他们的忧虑尽量减至最少; 当你感觉技能不够工作很吃力时，你要自己想办法去培养，只有自己准备好，你才能承担更多的责任与挑战。

当然，每个人都很难一下子就抛弃了挫折感，很快从苦恼中走出来。这时候，你可以记下自己的烦恼与不安，然后再慢慢思考，寻求解决之道。

美国著名的玉蜀黍大王史坦雷先生在１６岁的时候只是一家五金公司的收银员。他每天都卖力地工作，希望能通过自己脚踏实地的工作步步高升。他做起事来，永远都抱着学习的态度，处处小心留意，一心想把工作做得最好。他希望以此能获得经理的信任，提升他为推销员，可他万万没想到经理对他的印象很坏。

有一天，他被唤进经理室遭到了一顿斥责，经理说：“老实说，你这种人根本不配做生意，我这里用不着你了。”

这一番话，对于当时的史坦雷来说，无异于平地响雷，他想不到自己的努力会得到这样的结果。一个年轻气盛的人，踏入社会不久，便遭到这样的挫折，换了谁也受不了，可能换作你，早就气得暴跳如雷，从此消极工作，不肯“劳而无功”了。

但史坦雷却平静地对经理说：“你说我无用，这是你的自由，但这并不减损我丝毫的能力，无法磨灭我的意志，看着吧！迟早我要开一家公司，规模比你的大10倍。”

史坦雷从挫折中走了出来，并借着这一次挫折的激励，努力上进，几年后，果然就有了惊人的成就。

学着用一颗忠诚、上进的心去面对工作中的挫折吧，它能很快调整你的心态，充分调动你的精神，战胜挫折。

2了解自己的工作，并发现其中的问题

美国通用电气公司前总裁杰克·韦尔奇指出:“一个人最重要的素质就是他的工作速度。”速度是决定成败的关键。一个工作速度快、处理问题速度快、适应环境速度快、对意外情况反应快的员工，无疑会做

出优异的工作成绩，成为老板心目中最优秀的员工。然而，一个人要想快速做好自己的事，必须先了解自己的工作。

不要认为自己已做到了这一点。可以毫不客气地说，绝大多数的员工在工作的同时，并不了解自己的工作。他们只不过是接受了命令，然后按照指示做出一些机械的行动而已。

这里所讲的了解工作，并不是说知道你的工作属于什么性质，工作宗旨是什么。“了解工作”的真正涵义，是你应该了解你的工作每天在朝哪个方向进展，你具体在做什么，工作进行得如何，以及工作进度对企业总目标的影响等。

怎样才能了解工作呢？具体的做法是:建立与老板的沟通渠道，多问多听。每一位员工都应该具有这种沟通的本领。只有这样，你才能弄清工作的原委。此外，还应利用同事间的良好的人际关系，进一步了解自己的工作。“你能告诉我有关的情况吗？”“你是怎么想的？”“你认为这项任务的着手点应该在哪儿？”“你能解释上司说的……事吗？”等等。这些非正式的问题往往会使当前工作的更加清晰，有助于你从整体上正确地把握工作。

清楚地了解你的工作意味着看清工作的前景和优势，同时客观地评价工作的困难和障碍。相对于前景和优势来说，困难和障碍更值得我们思考和警惕，否则，我们可能就无法完成这项工作。然而，没有

人喜欢困难和挫折，很多职场人士总是对工作的前景和优势夸夸其谈，而一旦谈及工作的困难时，却总是讳莫如深。如果再问他准备采取什么措施来应对这些困难时，答案更是含糊其辞。

第 38 章 发现问题的症结，找到解决方法(5)

接受现实是解决问题的第一步

每个人的一生中都会遇上无数困境，工作上更是如此。如果你的解决方式是逃避，那么困难将会一次又一次地造访你。逃避根本解决不了问题，我们必须勇敢地接受现实的挑战。

在最黑暗的时期，整个欧洲大陆和北非都处于纳粹的铁蹄之下，而美国又竭力保持中立，希特勒于是全力对英作战。在当时，几乎全世界的人都认为英国一定会屈服。但当时的英国首相丘吉尔一直坚信:大不列颠不仅能生存下来，而且仍将是一个伟大的国家。面对纳粹的战争威胁，丘吉尔向全英国人民表示:“我们下定决心，一定要将希特勒的纳粹统治摧毁。对于这一点，什么也不能改变我们，决不！我们决不屈服！决不向希特勒或他的党羽妥协！……”

即使有这样大胆的设想，丘吉尔也没有忘记要面对最严酷的现实。为了让消息真实地传到自己手中，战争一开始，丘吉尔就在普通的信息渠道之外，建立了一个完全独立的部门——“统计局”。整个战争时期，丘吉尔就是依靠“统计局”获得了最新、从未粉饰过的真实战况，从而做出了正确的决策，最终战胜了入侵的纳粹分子。

尽管这是历史事件，但并不妨碍我们将其中的道理应用到其他的领域。对于一个人而言，勇于接受现实是负责精神和敬业的表现。勇于接受现实就是像勇士一样去工作，去完成任务，它体现了一个人对自己的职责和使命的态度。思想影响态度，态度影响行动。一个勇于接受现实的员工，肯定是一个认真履行自己的职责、勇于负责的员工，他的工作进度一定会超出常人一大截，工作质量更是好得让人佩服。

一位公司主管经观察得出这样一个观点:高效率的优秀员工的看法很少有相同的时候，一个人深信不疑的事，另一个人却深存怀疑。他们当中只有一个共同的特性——敢于面对现实，愿意冒险。

不要以为面对现实就是打开潘多拉的盒子，没有那么糟糕。事实表明，勇于面对现实不仅会带给你强劲的工作动力和负责精神，还会给你一个高绩效的未来。

理查德是美国一家人寿保险公司的业务员。由于当时正值20世纪30年代美国经济大衰退的时候，理查德的保险业务开展得很艰难，再加上他生性腼腆，被客户拒绝一次，便不再上门。因此他的业绩一直处于低迷状态。那个时候，理查德最关注、最担心的是下一个月是否会失业。

“年轻人，你认为在未来的三个月内，你的工作成绩会上长到什么程度？”一天，公司经理问理查德。

“哦，具体的我没有想过，但我认为肯定会让您满意的。”理查德小心地回答道。

“这我也相信，”经理回答道。“可你想没想过怎样对待阻碍你工作进展的问题呢？”

“经理……我没有想过。”理查德低声回答。

“没有想过现在就要好好地想一想。”经理严肃地说道，“不管你打算把自己的工作做到何种水平，只要你肯做，你就会做到。每一个人都可以取得良好的成绩——不管情况多么艰难——只要他肯敲门、肯尝试、肯努力！”

就是因为这次谈话，该保险公司的裁员名单上少了理查德的名字，而多了一位高绩效的优秀员工——一位曾把每个客户的门敲响十数遍的人。

接受现实是解决困难的第一步，只有正确评价工作中那些不可避免的困难和障碍，客观地看待它们——既不能把它们看小，也不把它们夸大，你才能制定有效的办法解决它们，减少它们对于任务达成的障碍，最终取得好的成果。

在开始工作前找出那些阻挡你的障碍是相当有必要的，这可以减少工作的阻力。但要想在工作前就把所有的阻力都清除是不现实的，如果你固执地坚持这一点的话，你的工作永远都不可能开始。优秀员工并不是工作前就解决了所有的问题，任何人都做不到这一点，因为问题是随着工作的进展而不断产生和变化的。事实上，优秀员工不管从事什么行业或什么活动，遇到麻烦都会立刻想办法处理，他们的这一举动就像前进中遇到沟壑就跨过去一样自然。

第 39 章 发现问题的症结，找到解决方法(6)

培养洞察力，发现问题

勇于面对现实中的种种困难和问题，有一个重要的前提，那就是发现问题。发现是解决的前提，只有发现了才能解决。“发现问题”是“了解工作”的一个重要内容。

发现问题需要敏锐的洞察力，但许多员工往往忽略了它。其实不仅仅是员工，许多优秀的领袖人物也常犯这个愚蠢的错误。

“我告诉你们，威灵顿是个劣等的将军，英国部队也不堪一击。我们在午餐之前就可以解决他们。”

这是拿破仑在滑铁卢战役前，对手下的将军的早餐谈话（1815年）。

“我估计全世界大概只能销出5台电脑。”

托马斯·华森，“蓝色巨人”IBM的创始人兼董事长在1943年如是说。

“我不需要保镖”。

吉米·霍华在1975年他失踪前的一个月夸下海口。

敏锐的洞察力是发现问题的根源。任何追求卓越业绩的优秀员工，都应了解这一点。具体来讲，洞察力有利于你:（1）找出问题的根本所在;（2）加强对问题的解决，可以让你直捣问题的核心;（3）评估各种选择以获取最有利的局势。

总之，一名优秀员工必须做到认清事实，发现问题，并勇于解决问题。否则，你的决策有可能变成不切实际的计划，你的行为就会因“盲目”而失去意义。而这一切的结果，则会让你的工作进展得更加缓慢而且艰难，最终陷入失败的深渊。

3不要打乱职场规则

在现代职场上，规则无处不在，这些规则可能没有明文规定，也没有人对你刻意提示，但这是你必须严格遵守的。如果你不加注意，打乱了这些职场规则，你在企业的发展前途将会受到严重影响。

不要加入小帮派

在公司里，由于你与几位同事合作比较密切，又比较谈得来，于是你们几个人便经常聚在一起。久而久之，你们的情谊越来越深，工作上也只为你们几个人的利益考虑，把公司利益放在一边，甚至为了

你们的小集体的事而违反公司的规章制度。就这样，在公司其他同事的眼中，你们形成了一个小帮派。

你可能还在为自己的好人缘而高兴，殊不知，你们此时已经使老板感到不舒服了。只要你仔细观察一下，就能发现老板不喜欢那些搞小帮派的人。如果你与他们走得太近，你可能就会受到牵连，你必须从小帮派中退出来，否则，一旦老板把你当成小帮派的一员打入黑名单，你就会得不偿失，因为老板对小帮派总有不信任感，对小帮派里的人，会有很多顾虑。他会认为小帮派里的员工公私难分，如果提拔了圈内的某个人，而与之关系好的“哥儿们”可能会得到偏爱放纵，对公司的发展不利，对其他员工也不公平。另外，老板会担心小帮派里的人不忠诚，经常聚在一起的人脾气相投，若老板批评其中的某个员工或某个员工与其他同事发生冲突，这几个人会联合起来对付上司，影响公司团结。再说，即使上司想单独给其中某个人嘉奖或发红包，这个人很可能泄露给圈内的朋友，因为红包不是每个人都有的，其他同事知道后，会认为老板不公平。

而且，在小帮派里的人应酬较多，私人事务也增多，很难抽时间加班或学习专业技能。如果在一个办公室，他们可能会在上班时间聚在办公室聊天。

所以，在工作中，你一定要注意，千万不能加入已经形成的小帮派，否则，你在公司里的发展前途就基本结束了。

当然，不搞小帮派并不是反对你与人交往，而是要你在公司里建立起正常和谐的人际关系，一般，你要注意以下几点：

公私分明。与同事相处，特别要注意公私分明，不能因为跟谁关系好而在公事上带有感情。即使关系好的几个人同在一个办公室，上班时间也要公事公办，不要经常粘在一起聊天说闲话。

团结为重。当你因工作上的事受到上司的批评后，不管上司是对是错，你都不能因一时之气与关系较好的人煽风点火，联合起来对抗上司。而要把团结放在第一位，尽量缓解同事与上司之间的紧张气氛。

第 40 章 发现问题的症结，找到解决方法(7)

扩大交际范围。在公司里，你不要把自己的交往对象只限定于三五个同事，而应与公司的所有员工都建立起良好的关系，乐于帮助他们，倾听他们的心声。这样，你就不会被别人误以为在搞小帮派了。

处理好人际关系，可以提升你在公司里的名望和地位，吸引老板的目光，为你的发展铺平道路。

不要打越级报告

公司的组织机构是逐级上报的，绝大多数员工都有直属上司、顶头上司。在工作中，越级报告意味着要越过直属上司，直接与顶头上司说明你的看法或争取权益。

通常打越级报告是一种危险的行为，会产生众多不良后果，往往容易伤害到自己。顶头上司不喜欢越级报告，一般会“退回原级处理”，你无法收到预期效果。这还有可能导致你与直属上司之间关系恶化，因为你这样做明显是对他的不尊重。事后就算他不炒你鱿鱼，也难对你委以重任。你的报告如果被同事们知道了，他们可能会攻击你而使你“里外不是人”。

就算你的报告是非常正确的，你也是破坏了单位的正常运行程序，这会使顶头上司头疼。即使你成功了，他们也会心存芥蒂，认为你对他们也可能采取同样的行为。所以，一般情况下，不要打越级报告。

克劳迪就在这方面缺乏经验。当公司安排了一项重要的工作项目之后，部门主管反复考虑，犹豫不决，难以下定决心，拿不出可行的方案。这时克劳迪就越过部门主管，直接向总经理说自己承担这项任务没问题。他的这种做法无疑严重伤害了部门主管的感情。其实，他本应该跟部门主管商量对策，分担他的压力，拿出方案来，这样不仅为部门主管解了忧，也能使部门主管对自己有个好印象。而就在部门主管需要帮助的时候，克劳迪不但没有给予安慰和分忧，反而施加了更多的压力。这种做法使部门主管对他很不满意，事后时间不久，就找了个理由把克劳迪辞退了。

在工作中，你若是想打越级报告，需要先检视一下自己的动机，是为公司利益着想而不是为了个人利益。确认了这一点，你就能选择正确的做法了。

所以，在工作中你有什么建议或想法需要打报告时，一定要逐级上报。最好先与直属上司进行沟通，这样才能收到更好的效果。

不要在公司内飞短流长

在公司里，总有一些人嘴巴闲不住，到处乱讲话。他们一有空就会凑在一起，东家长、西家短地说起某部门的坏话或议论同事的私生活。你可能也会经常参与其中，把自己听到的小道消息四处传播，在背后飞短流长地议论别人。

无论出于什么动机，在背后说人闲话都是一种极不好的风气，既影响公司内部的团结又会引发人际关系危机。人与人之间的交往应该是光明正大、坦诚相见的。即使有意见，也该用正当的渠道传达，而不应该在背后嘀嘀咕咕。

公司是一个整体，各个员工之间只有相互配合，才会有所发展。如果这种说长道短的坏风气在公司弥漫开来，就会出现不团结的裂痕，你个人的工作也一定会受到影响。

如果你有背后议论他人的行为，就必须对其有清醒的认识，认识到这样做对己不利，也同样会被别人所厌恶，给人留下坏印象。这时，你需要把这些行为一一挑出来，或改善或抛弃，并尽量少去接触小道消息。当你想参与这种议论时，可以自问一下“这是真的吗?”“这样好吗?”“这样做有必要吗?”

作为公司的一员，你应该把注意力集中到工作上，这样做对公司、对同事、对你都是有益无害的。

6小地方容易出现大纰漏

凯斯特是一家公司的采购部经理。一天，他看到公司定制的圆珠笔、复印纸异常精美，便不断地拿些回去，给他上学的女儿使用。这些东西被女儿的老师看见了，而该老师的丈夫，恰好正是与这家公司有业务往来的高级主管。

该高级主管了解这件事后，说道：“这家公司的风气太坏了，公司的员工只想着自己而不是公司！这样的公司怎么能有诚意做好生意呢?”于是，他中止了与该公司的合作计划。

第 41 章 发现问题的症结，找到解决方法(8)

谁会想到计划的中断，竟是由一些复印纸造成的呢!

因此，“不因善小而不为，不因恶小而为之”。工作中许多不良习惯，哪怕它如芥粒，非常之小，其所造成的危害，常比你想像的要严重得多。对于员工来讲，这些看似微不足道，不足以影响大局的小毛病，还常常决定他本人的前途命运。理智的老板，常会从细微之处观察员工、评判员工。比如，站在老板的立场上，一个缺乏时间观念的员工，不可能约束自己勤奋工作；一个自以为是，目中无人的员工，在工作中无法与别人合作沟通；一个做事有始无终的员工，他的做事效率实在令人怀疑……一旦你因这些小小的不良习惯，给老板留下这些印象，你的发展道路就会越走越封闭。因为你对老板而言，已不再是可用之人。

工作期间公私不分

如果你通常在工作期间处理私人事务，老板会感觉你不够忠诚。因为公司是讲求效益的地方，任何投入必须紧紧围绕着产出来进行。工作时处理私人事务，无疑是在浪费公司的资源和时间。

一位老板曾经这样评价一位当着他的面打私人电话的员工:“我想，他经常这样做，否则他怎么连我也不防？也许他没有意识到这有背于职业道德。”

另有某公司的老板说:“我不喜欢看见报刊、杂志和闲书，在工作时间出现在员工的办公桌上，我认为这样做表明他并不把公司的事情当回事，他只是在混日子。”

……

对老板来说，工作时间处理私人事务，很大程度上反映出员工工作的心态。有些老板通常把私人事务的多少，当作一位员工是否积极上进、安心本职工作的考核标准。因此，公私不分，工作时间处理私人事务，既影响你的工作质量，也直接影响了你在老板心目中的形象。

做事有始无终

许多人有一种把工作做了一会儿，就放在一边的习惯。而且他们充分相信，他们似乎已经完成了什么。

事实果真如此吗？你这样做，犹如足球运动员在临门一脚的刹那收回了脚，前功尽弃，白白浪费力气。

对一位积极进取的员工来说，有始无终的工作恶习，最具破坏性，也最具危险性。它会啃噬你的进取之心，它会使你与成功失之交臂。这不能说不是一个巨大的遗憾。

而一个人一旦养成了有始无终、半途而废的坏习惯，他永远不可能出色完成任何任务。这时他也许会运用一些小伎俩来蒙混过关，欺骗老板。可惜，重过程更重结果的老板很少会受其骗。

如果你有能力，业绩却远落后于他人，不要疑惑，不要抱怨，问问自己是否把工作进行到底，如果答案是否定的，这就是你无法取胜的原因。对于任何一件工作，要么干脆别动手，要么就有始有终，彻底完成。有一句话说的好，“笑到最后的，才是最美的。”

有些习惯看似微不足道，实则十分重要。不加注意，就会使你的努力付之东流。

9把问题转化成机遇

问题，究竟是令人讨厌的麻烦，还是一种好的契机呢?

很多人都会不假思索地回答是前者，但那些优秀的员工却有不同的答案。

问题意味着机遇,这是所有优秀员工的最基本的观念。在工作中,每当他们面对问题时,他们总会这样想:“这里面藏有什么样的机会呢?”

在优秀员工的眼中,问题永远不是“无法完成任务”的预言家,而是“机遇”的乔装者。无论所面对的问题难度有多大,优秀人士所做的,首先是坦然地接受“问题”，然后对这个问题作出冷静、清晰的分析,积极行动,让隐藏在问题背后的机会浮出水面。因此,每当问题到来,他们总会说:“感谢上帝!又有巨大的机遇等着我去发现了。”而不是放下工作,中途逃避、退缩。

国际影星奥黛丽·赫本曾立志做一名芭蕾舞演员,但老师却认为她不具备这方面的才华，她痛苦极了。最后她果断地放弃了这一梦想，毅然进军好莱坞。凭借高超的演技和天使般的形象, 奥黛丽·赫本成为了一名深受世界各国人民喜爱的电影明星。

第 42 章 发现问题的症结，找到解决方法(9)

西班牙歌手胡利奥,是誉满全球的歌手。但很少有人知道,在这之前,胡利奥最大的愿望不是做歌手,而是做一名足球运动员。但是事与愿违,当他一心一意训练自己的足球技能时,一场不幸的交通事故发生了,这使他不得不放弃钟情已久的足球事业,而转向歌坛方面发展。

日本著名作家井伏鳟二,从少年时代起便爱好绘画。毕业后更是迫不及待地叩响了日本各名画家的门,却被一一拒之门外。梦想破灭之后,井伏鳟二决定开辟一条新的发展之路,后来,他考入早稻田大学,最终成为一名著名的作家。

奥黛丽·赫本、胡利奥、井伏鳟二从挫折中崛起的奇迹,就是对“问题就是机遇”的最好诠解。

有专家调查,一般情况下,人们只使用了自身全部能力的3%,而绞尽脑汁地思谋对策时,则会调动出平时未使用的97%的潜能。所以,工作中遭遇挫折时，千万不要轻言退缩。

有想法，更要有行动

事实上,即使身陷问题深渊,只要你改变自己的思考方式,利用逆向思维，就会发现:将自己逼入绝境的困难和挫折,正是开掘无限潜能的绝佳机会。从问题中发现并把握住机遇,就能变不利局面为有利局面。

卡耐尔·桑达斯是肯德基炸鸡的创始人。他6岁时父亲就去世了。卡耐尔·桑达斯为了照顾年幼的弟弟,补贴家庭的支出,开始到田间劳动。随着年龄的增长，卡耐尔步入社会，参加工作。但卡耐尔是个性子暴烈,不实现自己的愿望绝不罢休的人。这种固执的性格,使得他总与别人争吵,他为此不得不多次变换工作。他讨厌被别人使来唤去,便自己创业。开始时，他经营一家汽车加油站,但不久受经济危机的影响,加油站倒闭了。第二年,他又重新开张了一家带有餐馆的汽车加油站,因为服务周到且饭菜可口,生意十分兴隆，但是,一场无情的大火却把他的餐馆烧了个精光。他最终还是振奋精神,建立了一个比以前规模更大的餐馆。餐馆生意再次兴隆起来，可是，厄运又找上了门。因为附近另外一条新的交通要道建成通车,卡耐尔加油站前的那条路变成背街的道路，顾客因此锐减，卡耐尔不得不放弃了餐馆。这时卡耐尔已65岁了。然而,卡耐尔并未死心。他想到手边还保留着一份极为珍贵的专利——制作炸鸡的秘方。现在，他决定卖掉。为了卖掉这份秘方,他开始走访美国国内的快餐馆。他教授给各家餐馆制作炸鸡的秘诀——调味酱，每售出一份炸鸡他获得5美分的回扣。5年之后,出售这种炸鸡的餐馆遍及美国及加拿大,共计400家。到1902年，由他创建的肯德基炸鸡连锁店在全美国就达到4000多家。

卡耐尔的成功告诉我们:把问题化为机会,并不像常人想像的那么难。更多的时候,把问题化为机会,往往只需要一个想法,紧跟以实际行动。

不要让错误的意识占据大脑。要正确对待工作中的困难和挫折,从积极的一面赋予“问题”以新的涵义。在很多情况下,一些问题虽然高举“此路不通”的警示牌,但仔细研究就会发现，在它周围还有比以前更好、更有利于提高工作效率的办法,这就是“机遇”。

从思想上认识到“问题”积极的一面,还远远不够,你还要从行动上有所表示——勇于挑战问题。要做到这一点并不容易,需要你注意以下几点:

第一,必须在心理上向问题宣战,要以百倍的信心从挫折的阴影中走出来。只有走出阴影,你才能看见前面那方晴朗的天空——最有利的机遇。

第二,不要对已取得的成绩沾沾自喜。问题不是解决了一个就永远消失的，随着工作的推进,它会以不同的新面孔出现。所以,今天,你要尽最大的努力去挑战问题;明天,你则要尽更大的努力去挑战更大的问题。只有时刻保持“从问题中寻找机遇”的意识, “问题”才不会成为你“高效工作”的障碍,而是垫脚石和跳板。

第三，在挑战问题的同时,还需要培养敏锐的洞察力,像一名优秀的特工一样认识问题、分析问题。这是把问题化为机遇的关键环节。

第 43 章 发现问题的症结，找到解决方法(10)

善于捕捉信息

那些优秀的员工总是善于捕捉信息,抓住机遇，善于把“问题”变成机遇,变成高绩效的资本。美国曾经掀起过淘金热潮,淘金生活异常艰苦,最痛苦的是没有水喝。人们一面寻找金矿,一面不停地抱怨，甲说:“谁让我喝一壶凉水,我情愿给他一块金币。”乙宣布:“谁让我痛饮一顿,我将给他两块金币。”丙发誓:“老子出三块金币!”当时也是淘金者的亚默尔,同样也遭遇到没水喝的困境，也发出过没水喝的抱怨声。

但后来亚默尔不再抱怨了。他从“没水喝”的问题中发现了机遇:如果将水卖给这些人喝,比挖矿更能赚钱,于是他毅然放弃淘金,用挖金矿的铁锨去挖水渠,将水运到那里,一壶一壶卖给找金矿的人。一起淘金的伙伴们都嘲笑他:“不挖金子发大财,却干这种蝇头小利的买卖。”后来,那些淘金者大多空手而回,而亚默尔却在很短的时间内靠卖水发了大财。

上帝是公平的,机会是平等的,“没水喝”的问题摆在所有淘金者面前,可是人们却忽视了它,根本没有看到其中隐藏的机遇，甚至还嘲笑那些把问题化成机遇的人。现实中类似的事情还有很多。工作中,平庸者

往往从表面上找原因,他们把自己的“落魄”归之于条件,归之于机遇,殊不知真正起决定作用的是人的态度和能力。敏锐的洞察力,决定了你能否发现别人看不到的“问题中的机遇”。它就像一把锐利的尖刀，为你剖开问题的表层,让你看到紧裹在其中的“核”——机遇。

问题往往被看成阻碍任务完成的最大绊脚石,人们总是想方设法逃避问题。但那些真正的优秀者从不在问题面前俯首称臣,他们总能从与常人完全不同的角度去观察问题,从中寻找机遇，在解决问题的同时,打破绩效瓶颈,实现业绩的大幅度提升。

第 44 章 在工作中，不断超越自我(1)

1锁定目标，追求高绩效

在生物界中，有一种专在松树上结网筑巢的毛毛虫。每当夜幕降临时，它们就会集体外出觅食。排成纵队，一只紧跟着一只。

一天，一位法国昆虫学家突发奇想，做了一个有趣的实验:他将一队毛毛虫引到一个花盆的边沿，让毛毛虫围成了一个圆圈，然后在花盆中间放上可口的松叶。结果，毛毛虫一只接一只，绕着花盆边沿转了一圈又一圈。每一只毛毛虫都紧紧跟随着前一只，没有一只清楚它们的目标到底是什么。七天七夜之后，整队的毛毛虫都因饥饿而死去。

没有目标的行动与梦游没有什么两样。如果你在工作时没有目标，就会失去方向，这样自然不利于提高工作速度，更不要说什么更高的绩效了。如果你想让现有的效率有所突破，达到更高的水平，首先一定要确定自己的目标。猎豹是众所周知的捕猎高手，它之所以有如此好的捕猎成绩，是因为它在每次捕猎行动前，总是先锁定一个清晰的捕猎对象。

目标是本，任何一项工作都必须以目标为中心。它是一种“行动的承诺”，有助于推进工作速度，藉以达成你背负的使命，它同时又是一种“标准”，藉以测度你的行动绩效。对于一名员工而言，只有把注意力凝聚在目标上，你才能清楚地懂得自己应该做什么，应该怎样做，并能准确评价自己做得怎么样。也只有了解了这些，你才能更好地执行工作任务。

只有目标明确清晰才有指导意义

在设立目标时，你的目标必须是明确的，否则你付出的努力再多也是白费。这就犹如一个弓箭手，如果无法看清靶心，姿势摆得再正确、弓拉得再满也没有多大意义。

清晰的目标可以让你少走弯路，是你制定工作计划、明确工作责任的基础。清晰的目标会维持和加强你的行动动机，让你总能有足够的动力推进工作，创造更大的价值。

某商学院的学生集体到野外登山，老师想让这次活动更有意义，于是预先将一面红旗插在隐蔽的地方，对学生们说:“在这座山上我插下了一面红旗，你们现在就出发去找到它。最先找到的人就将拥有这面红旗。”于是学生们兴高采烈地出发去寻找了，可他们越找越累，最终失去了兴致，都在山石上坐了下来。

老师鸣哨集合，对大家说:“现在我把红旗放在了下一座山头的山顶上，从这里到那儿有四五条路径，你们分成三组，各选一条路，哪一组能率先到达，哪一组就能拥有这面红旗。”于是三组学生各自推选出了一名队长，这三位队长各自选了一条路，同时出发了。

他们先后接近山顶，就在他们即将到山顶处时，都发现了那面红旗，结果是每个队员都奋力向前，没有一个人因为劳累和疲倦而抱怨和放弃。

登山结束后，老师意味深长地说:“山上的红旗就是目标，在你们长长的一生里，每一次行动都要有明确的目标作指引，千万不要漫无目的地到处乱跑，否则你们可能什么也得不到。天底下所有的收获都属于那些有明确目标的人。”

从自身需求定位入手

树立明确的目标，需要你在自身需求定位上做出准确的判断，根据自身的实际情况制定目标。成功大师拿破仑·希尔说:“我们不能把目标放在真空里，因为目标指挥我们的注意力朝向问题的解决或机会的掌握。你必须配合自己的需要、希望，看什么需要留意。”随着外界大环境的不断变化，一个人的欲望和需要也时刻处于变化之中。因此，你必须经常审视自己的需要，修订自己的目标与活动清单。最好每隔几个星期就回顾一次。这样，你的目标才不会偏离正确的方向。

不要过于笼统

清晰的目标应该具有“择要性”，而非包罗万象，涵盖一切。如果你的目标过于笼统，就会挟制你的能力的发挥。因为不管你多有能力、才华和知识，如果你大面积撒网，不把它们集中到特定的目标上，你的有限的精力就会被过度分散，从而降低你的工作绩效。要想猎到鸟，就必须瞄准其中的一只，而不是向鸟群射击。只有集中有限的精力，才能最大限度地做好自己的工作。

第 45 章 在工作中，不断超越自我(2)

所以在为一项工作制定目标时，必须谨遵以下三条原则:

（1）放弃完美化的要求，从现实入手;

（2）推迟大的决策，从小处着手;

（3）切断退路，让自己别无选择。

分化目标，逐个击破

伟大的目标必定是面对未来的。但这个目标往往距离现实太遥远，人们在日常的工作生活中很难看到明显的成果。而人类又有一个普遍的心理:如果工作到了一定的时间和程度，仍没有看到绩效和成果，就会产生焦躁不安和厌倦的情绪，对手中的工作失去兴趣。这样你就很难调动起自己的工作积极性，自然会使工作止步不前。

在这种情况下，你可以通过设定分段目标来解决这个问题。把大的目标分成一个一个小的目标。相对于大目标来说，小目标是成绩的最好显示器，它更容易让你在较短的时间看到成果。这对每个人来说

都是最好的激励。而当你一步一步地完成这些小目标的时候，最终的大目标也就实现了。

从某种意义上讲，清晰的目标应该像汽车的运行时间班次表。时间表上明确说明某班汽车几点自某地发车，几时抵达某地。清晰的目标还必须规定出明确的完成期限以及应该达到的标准。

盯住目标，别为其他事分神

有了明确的目标之后，你还需要有具体的实施计划才能实现目标。只设定了目标是不够的，因为设立目标时考虑的只是“是什么”的问题，而实现目标则需要考虑“如何进行”。在推进目标的过程中，最关键的是盯住目标。只有紧紧盯住目标，将全部精力集中于目标的完成上，才能更快更好地完成任务。如果你随意地瞎抓一气，结果只能是“事倍功半”，甚至是“劳而无获”。

一个老师给孩子们讲了一个故事:有三只猎狗追一只土拨鼠，土拨鼠钻进了一个树洞。这个树洞只有一个出口，可不一会儿，居然从树洞里钻出一只兔子。兔子飞快地向前跑，并爬上另一棵大树。兔子在树上，仓皇中没站稳，掉了下来，砸晕了正仰头看的三只猎狗，最后，兔子终于逃脱了。故事讲完后，老师问:“这个故事有什么问题吗？”有人说:“兔子不会爬树。”还有人说:“一只兔子不会同时砸晕三只

猎狗。”直到再也没有人能挑出毛病了，老师才说:“还有一个问题你们没有提到，土拨鼠哪去了？”

猎狗追逐的目标是土拨鼠，可它们的注意力却被突然冒出的兔子吸引走了，而忘了最初的目标。在追求目标的过程中，经常会半路冲出个“兔子”，分散你的精力，扰乱你的视线，以至使你中途停歇下来，或者走上岔路，而放弃了自己原先追求的目标。比如，本来要进一步完善策划案的，却发现自己的着装总不招人喜欢，于是潜心研究服装搭配，再不想策划案的不足和缺陷了。

锁住目标是高绩效的基础。只有盯住“土拨鼠”，盯住目标，你的奋斗和努力才会有意义，工作能力才会随着目标的逐步实现不断增强。

2寻找自己的最佳位置

现实中，许多人的能力不可谓不高，时间不可谓不多，然而，他们的工作进度却依然迟缓，完成任务的效率依然差强人意。为什么会出现这种现象呢?

究其原因，就在于个人定位出现偏差。个人定位不准确，是导致一个人才华横溢但效率极低的直接原因。

有这样一则故事:某工厂的一台机器因丢失了一个螺母无法运转，影响了整个生产进程。

老板心急如焚，便对维修工说:“你必须在两分钟内让机器恢复运转。”

维修工拍着胸脯打保证:“放心吧，老板，两分钟换一个螺母，这还不是小事一桩。其实连一分钟都用不了。”说完，拿着扳手、钳子等工具和一大铁盒型号各异的螺母来到那台机器前。

没想到，一盒子的螺母，竟没有一个能与螺钉的尺寸、型号相吻合的。

维修工陷入了尴尬的沉默之中。

第 46 章 在工作中，不断超越自我(3)

老板见状又急又气，说道:“对于这台机器而言，只有那个与螺钉吻合得天衣无缝的，才能叫做螺母，其他的只能叫做废铁。现在你盒子里全是一块一块的废铁，没有一个‘螺母’。”

这个老板虽然说的是气话，但其中蕴含着的道理却发人深思。只有合适的螺母才可以让机器运转起来。由物及人，在工作中，只有合适的位置才可以让一个人充分发挥能力。因此，某管理大师说:“如果你在一个位子上努力工作，却仍然无法按期完成任务，那么，你就要自我反省一下:是否是‘错误的定位’让你成为了‘不合格的螺母’。”

认清自己是准确定位的前提

衡量一个人的定位是否准确，不在于他做了多少工作，而在于对于这个位置上的各项任务，他是否能够高质量地按期完成。

罗勇是广东某大型家电公司的技术人员。他技术过硬且经验丰富，再棘手的技术难题到了他那儿也会被迅速解决。公司的人都称他为“技术神圣”。但罗勇心里却不这么想，他总觉得自己更适合做管理工作。

一天，罗勇得知人力资源部门的主管另谋高就了，兴奋异常。为了争得这个职位，他用尽心机,最后他如愿以偿，被上级任命为新的部门主管。上任后罗勇才发现，自己根本不是这块料。每天，他坐在办公室里，望着桌上的一大堆文件发呆，不知从何处下手。而他的下属却正等着他的号令，人力资源部的工作几乎陷入了停滞状态。

如果你不想让自己重蹈罗勇的覆辙。那么，你一定要找准自己的位置。而要做到定位准确，一个重要的前提，就是认清自己。

“认清自己”在个人定位中起着举足轻重的作用。

到希腊中部帕尔纳索斯山的阿波罗神庙朝觐和膜拜的人们，并不是对古老的“德尔斐神谕”有什么奢望，真正令求知者心仪、让旅行者仰慕的，是传说中阿波罗神庙门楣上的那句话——“人啊，认识你自己吧。”数千年来，这句话如黄中大吕，穿越时空，一直在给人类以理性的昭示和警醒，包括现代那些正忙于给自己定位的人们。

然而知人难，知己更难。哲学家亚里士多德说过:“对自己的了解不仅仅是困难的事情，而且也是最残酷的事情。”

由于“认清现实”的残酷性，很多人选择了逃避。这是正确定位坚决不允许的。事实表明，定位的准确度是高还是低，很大程度上取决

于你对自身的认识程度。你对自己认识越清楚，了解得越透彻，定位就会越准确。定位越准确，工作时才能越发得心应手。

“认清自己”，其实就是弄清自己的特长和优点。

尺有所短，寸有所长。每个人都有缺陷，都有不足，同样也都有优点，都有特长。要想进一步加快工作进度，了解自己的主要特长和优势是必需的。在知道自己的特长是什么的同时，你还要了解发挥这些特长需要什么样的条件。这是你找准自己位置的根本依据。

一个人只有去从事与自己的特长相符合的工作时，才能实现资源的最佳配置。如果你不知道自己的特长在哪儿，不从自己的长处着眼定位，而是反其道而行之，从自己的短处出发，久而久之，你就难以摆脱“高智商低绩效”的命运。

确立正确的定位标准

在现实中，你给自己定位时，是以社会地位、威望、体面、金钱等元素作为定位标准，还是根据自身实际，以最能充分发挥自身特长为标准?

如果答案是前者，那么很抱歉，你正在犯一个愚蠢的错误。这个定位标准只会蒙蔽你的心智，阻碍你的特长的发挥。到头来，你只能被动地应付工作，根本无法高质量地完成任务。如果是后者，在工作

中，你就能调动起自身的全部才能，出色地履行自己的职责，把工作做得更加完美。

打个比方说，让你手中拿着一本自己很感兴趣的书站在墙根，一只脚踏地，一只脚向后蹬在墙上，你很可能可以持续几个小时保持这种姿态，丝毫不会感觉累。相反，你还会其乐融融。但假设你的手中没有了那本令你着迷的书，再让你以相同的姿态站在墙根下，相信用不了几分钟，你就会心烦意乱，感到腰酸腿痛，坚持不下去了。对待工作的态度与其道理相同。

第 47 章 在工作中，不断超越自我(4)

如果你很幸运，已经为自己找到了准确的位置，这的确可喜可贺。但需要提醒的是，即使现在你已为自己做出正确的定位，你也要时刻防止再度成为“不合适的螺母”。

因为一个人的特长不是固定不变的,会随着时间的推移、环境的变化而不断变化。这种变化轨迹多呈曲线，一般是开始向上增长，当增长到最高值的时候，特长便不再增长，经过一段时间的平台期后，就会向下衰退。所以，一定要根据自身特长的变化曲线，及时调整自己的职业位置，这样你才会在工作的各个阶段均能成就卓越。

4独立思考，做对的事情

有一位著名的作家经常到一所偏远的山区学校，向学生和老师讲授自己的写作心得。由于他渊博的知识与和蔼可亲的处世方式，受到老师和学生的热烈欢迎。有一天，当他告辞时，许多学生都依依不舍，他十分感动，答应学生，下次再来时，只要他们中有谁能将自己的课桌椅收拾得干净整洁，他将送给该名学生一件珍贵的礼物。

这位作家离去后，每逢星期一的早晨，所有的学生都会将自己的桌面收拾得干干净净，因为星期一是作家前来拜访的日子。只是，他们不能确定作家会在哪一个星期一的早晨到来。

其中有一名女学生一心想得到这位作家的珍贵礼物，生怕作家会临时在星期一以外的日子，突然带着自己的礼物到来。于是，每天早上，她都会将自己的桌椅收拾得干净整洁。

但往往上午收拾妥当的桌面，到了下午又是一片凌乱，而这位女学生又担心作家会在下午到来，于是，每天下午再收拾一次。但是，她想想又觉得不安，如果这位尊敬的作家在一个小时后突然出现在教室，也许会看见自己的桌面凌乱不堪，便决定利用每次课间休息时，把自己的课桌整理一番。最终，她如愿以偿地获得了这位著名作家赠送的一套珍贵的礼物——一套精美的世界名著。

很多人认为，让自己静下心来进行独立的思考是一件很麻烦的事情。所以，在处理问题的时候，养成了盲目“随大流”的习惯。结果，在工作和生活中，失去了敏锐的判断力。

任何时候都要保持清醒的头脑

一个人在任何时候都必须保持清醒的头脑，对自己的工作进行深入思考，这样才能够赢得别人的尊重。

小泽征尔是世界三大交响乐指挥家之一。他年轻的时候，在参加一次欧洲的交响乐指挥大赛的决赛中，按照评委给他的乐谱指挥乐队演奏。指挥中，他发现有不和谐的地方，最初他还以为是乐队演奏错了，就停下来重新指挥演奏，但还是不行。“是不是乐谱错了？”小泽征尔问评委们，但是，在场的评委们都口气坚定地说乐谱没有问题，“不和谐”是他的错觉。

小泽征尔稍稍思考了一会儿，突然大吼一声:“不，一定是乐谱错了！”话音刚落，评委们立刻报以热烈的掌声。

原来，这是评委们为参赛者专门设计的一个“圈套”。虽然前几位参赛者也发现有些不对，但遭到权威们的否定后便以为这仅是自己头脑中的一个错觉。而小泽征尔却坚定自己的判断，不盲从权威，最终夺取了这次大赛的冠军。

在任何时候都保持清醒的头脑，才能够对事情进行深入的分析，并按照自己独立思考后所确定的标准，指挥自己的行动。

例如，我们提出一项工作方案时，常常会听到许多人的反对意见，他们从自己的角度出发考虑问题，不赞成我们的做法。面对这种情况，如果不能保持清醒的头脑，盲从别人的看法和议论，不敢坚持自己的想法，我们就会犹豫不决，错失良机。

有一次，卡耐基问依莲娜·罗斯福是如何处理那些不公正的批评的，因为她拥有的热情的朋友和怀有恶意的敌人，都比任何住过白宫的人多。

依莲娜说，她小的时候很害羞，很怕别人说她。后来，她的姨妈，也就是老罗斯福总统的姐姐，看着她的眼睛说:“不要理会别人所说的话，要保持自己清醒的头脑，做自己认为对的事情。”多年后，她入住了白宫，在做事中一直遵循着这个原则。

第 48 章 在工作中，不断超越自我(5)

正确的判断源于独立思考

一个缺乏独立思考的头脑，往往根据别人的看法来辨别是非，按照别人的想法来为人处事，结果丧失了独立的个性，影响了自己的工作和事业。

有这样一个故事:

在很多年前，有一对住在偏僻乡村的父子，赶着一头驴子到集市上去。半路上有人批评他们太傻，放着驴不骑，却赶着走。父亲觉得有理，就让儿子骑驴，自己步行。没走多远，又有人批评他们:“怎么儿子骑驴，却让老父亲走路呢？”父亲听了，赶忙让儿子下来，自己骑到了驴身上。又走不多远，有人批评说:“瞧，这当父亲的，也不知心疼自己的儿子，只顾自己舒服。”父亲想，这可怎么办是好呢？干脆两个人都骑到驴子背上。结果又有人为驴子打抱不平了:“天下还有这样狠心的人，看驴子都快被压死了！”父子俩脸上都挂不住了，索性把驴子绑上，两人抬着走……

生活中有许多人经常犯这样的错误:在做事或处理问题时没有自己的思想，常常屈从于他人的看法，人云亦云，结果，自己把自己给毁了。

有一名将军，他对元帅的命令从未提出过质疑，即使元帅的命令不符合实际。有一天，元帅把这位将军叫到他的营帐，告诉他:“你已经被罢免了，可以回乡种田去了。”

“为什么？你的命令我都服从了。”

“但是，我不需要一个只会传达命令而没有自己见解的将军。因为，这样的将军在战争中无法做出正确的判断，会导致军队的败亡。”

完全服从上司就必须以放弃独立思考的权力为代价，而一个无法对工作做出正确判断的人，即使对上司再谦恭服从，也难逃被辞退的命运。因为没有一个企业需要一个毫无主见的“应声虫”。所以，在工作中，我们要保持自己独立思考的习惯，这将对确定自己的事业航向有着极大的帮助。

格伦·琼斯是琼斯闭路电视网有限公司的主管。早年，当他提出要创立一所以闭路电视为主的空中大学时，没有人支持他的这种想法。许多银行家和投资人也都对他这种想法持反对态度。但是，在经过许

多个日夜的斟酌后，他确信自己的这一想法是个好主意，便按照自己的想法行事，而后来的发展恰恰证明他这种想法的正确性。

做人要有独立思考的精神，这样才能对自己的人生做出正确的判断，而不是在关键时刻丧失自己的主见，随波逐流，屈从于他人的意见。

索菲娅·罗兰是意大利著名影星，因为精湛的演技，曾获得1961年度奥斯卡最佳女演员奖。

在他年轻的时候，当她来到罗马，要圆演员梦时，却听到了许多不利的意见。有许多演艺圈的人说她个子太高，臀部太宽，鼻子太长，嘴太大，下巴太小，根本不像电影演员，更不像一个意大利式的演员。制片商卡洛看中了她，带她去试了许多次镜头，但摄影师们都抱怨无法把她拍得美丽动人，因为她的鼻子太长，臀部太“发达”。最后，卡洛对她说:“如果你想干这一行，就得把鼻子和臀部动一动手术。”

但是，索菲娅·罗兰断然拒绝了:“我为什么非要长得和别人一样呢？我知道，鼻子是脸庞的中心，它赋予脸庞以性格。我就喜欢我的鼻子和脸保持它的原状。至于我的臀部，那是我的一部分，我只想保持我现在的这个样子。”

索菲娅·罗兰决心不靠外貌，而是靠自己内在的气质和精湛的演技来取胜。她没有因为别人的议论而停下自己奋斗的脚步，反而因为坚持自己的想法，获得了成功。当她成功之后，那些关于她“鼻子长，嘴巴大，臀部宽”的议论不但自动停止了，而且还被评为“20世纪最美丽的女性”之一。她在自传中写道:“自我开始从影起，我就按照自己的想法行事，我谁也不模仿，也从不去奴隶似地跟着时尚走。我有自己的想法，也有自己的判断，我只要求我就像我自己。”

中国有句话叫做“三思而后行”，意思是说思考是我们工作和事业的指南。懒于思考、不会独立思考的人，往往随波逐流，一生也不会有多大的成就。

「书仓」

书仓（Shucang.com），旨在为阅读者弥合数字时代电子化阅读中的各种障碍，从而让个人获得随时、随地、随意阅读与拥有数字内容的惬意体验。

目前，书仓网提供的功能有：

1、在线的电子书报**制作**工具；2、在线电子书**转换**；3、在线电子书、文章**存储**分享；4、在线**阅读**；5、**手机在线**阅读；6、支持各种不同阅读软件、阅读器的电子书**下载**；

可以处理的格式包括epub、mobi、chm、txt、doc、pdf等。

在线版：http://www.shucang.com

手机版：http://shucang.com/m

目录版：http://www.shucang.com/s/index.php

注：比如iphone/itouch的Stanza，已经把书仓放在默认书库中，如果没有看到，可以手工添加目录版地址。